NO. 01 PEBRUARI 1994

PROPERTI INDONESIA

HARGA TANAH DI JABOTABEK

English Section:
The Case of Vanishing Property Player

Awas *Property Crime* Mulai Melanda

Donald Trump
Merambah Proyek Bergengsi

MENGUAK PETA BISNIS PARA RAJA PROPERTI

Indonesia	Rp. 5.400	Singapore	$ 5.00
Australia	A$ 5.00	Malaysia	M$ 10.50
Hongkong	$ 30.00	USA	US$5
Philippines	P95	Japan	Y950

Miliki Rumah Perumnas

Perum Perumnas menyediakan rumah bagi Pegawai Negeri Sipil, ABRI, Swasta dan warga masyarakat lainnya

HUBUNGI KANTOR KAMI :

- **Kantor Pusat :**
  Jalan D.I. Panjaitan Kav.11 Jakarta 13340 Kotak Pos 137/KBY Telp.8194807 (5 saluran)
  Telex : 48432 RUMNAS IA Fax.8193825
- **Cabang I** : (Meliputi Propinsi Sumatera Utara, Sumatera Barat, Daerah Istimewa Aceh dan Riau)
  Jalan Matahari Raya 313 Helvetia P.O. Box. 422 Medan Telp. 521451
- **Cabang II** : (Meliputi Propinsi Sumatera Selatan, Bengkulu, Lampung dan Kalimantan Barat)
  Jalan I Gusti Ngurah Rai, Klender, Jakarta Timur, Telp. 8612778 - 9
- **Cabang III** : (Meliputi Daerah Khusus Ibukota Jakarta, Tangerang dan Bekasi)
  Jalan I Gusti Ngurah Rai, Klender, Jakarat Timur, Telp. 8612705 - 6
- **Cabang IV** : (Meliputi Propinsi Jawa Barat)
  Jalan Surapati No. 120 Bandung (40122), Telp. (022) 703970 - 707017, Fax. (022) 703971
- **Cabang V** : (Meliputi Propinsi Jawa Tengah, Kalimantan Selatan, Kalimantan Tengah dan Kalimantan Timur)
  Jalan Wilis No. 23 Semarang (50231), Telp. (024) 315264 - 314029, Fax. (024) 314949
- **Cabang VI** : (Meliputi Propinsi Jawa Timur, Bali, Nusa Tenggara Timur, Nusa Tenggara Barat dan Timor Timur)
  Jalan Dukuh Menanggal III Surabaya, Telp. (031) 839247, Fax. (031) 838067
- **Cabang VII** : (Meliputi Propinsi Sulawesi Tengah, Sulawesi Utara, Sulawesi Selatan, Sulawesi Tenggara, Maluku dan Irian Jaya)
  Jalan Letjend. Hertasning P.O. Box. 181 UP Ujung Pandang, Telp. 81329 - 81939
- **Unit Produksi SURIAKANCANA CIBADAK :** Jalan Raya Suriakencana P.O. Box. 4 Cibadak, Sukabumi, Telp. (082) 127394

PERUM PERUMNAS
Mengutamakan kelayakan dan keterjangkauan

Personal Reflection

Kemewahan sebuah sedan dan kenyamanan berkendara tidak lagi didominasi oleh sedan kelas 2000 cc. Kini kelebihan itu juga bisa Anda dapatkan pada SUZUKI ESTEEM. Dengan daya pikat interior baru yang kompak dan paling lengkap di kelasnya, SUZUKI ESTEEM akan merefleksikan kemewahan pribadi Anda. Hanya pada SUZUKI ESTEEM.

Dapatkan pesona kemewahan dan kenyamanan bagaikan sebuah sedan 2000 cc. Dan, meluncurlah bersama SUZUKI ESTEEM untuk sebuah kesan, kebanggaan, serta pengalaman tak terlupakan.

- *Tersedia ESTEEM 1.3 dan ESTEEM 1.6 GT*
- *Untuk kenyamanan Anda tersedia pula Automatic Transmission*
- *Spesifikasi di setiap negara berbeda.*

Gunakan selalu sabuk pengaman untuk keamanan Anda

SUZUKI

ESTEEM

Personal Reflection

PROPERTI
INDONESIA

Ketua Dewan Pembina :
Ir. Akbar Tandjung,

Anggota Dewan Pembina :
Towil Heryoto SE, Ir. Srijono,
Widigdo Sukarman SE, MA, MPA,
Drs. Enggartiasto Lukita,

Pemimpin Umum/Pemimpin Redaksi :
Drs. Antony Zeidra Abidin,

Wkl. Pemimpin Redaksi :
Musfihin Dahlan,

Pemimpin Perusahaan :
Said Mustafa,

Wakil Pemimpin Perusahaan :
M.Ramli,

Redaktur :
Herman Syahara, Bambang Budiono,
Pria Takari Utama,

Redaktur Ahli :
Ir. Panangian Simanungkalit RIM,
Ir. Gunadi Haryanto,

Redaktur Tamu
dr. Watmo Rohsis

Staf Redaksi :
Bineratno, Yusran Edo Fauzi, Mada Gandhi

Fotografer :
Tatan Rustandi,

Konsultan Desain
Suprobo

Dokumentasi dan Sistem Informasi :
Sutriyadi,

Pracetak :
Musrad Habib (Kordinator),

Iklan/Promosi:
M. Ramli,

Sirkulasi :
Darnadi (Kordinator),

Penerbit :
PT. InfoPapan Press.
SIUPP: 293/SK/MENPEN/D.1/1994

Alamat :
Bungur Grand Centre Blok A-2, Jalan Ciputat Raya
4 - 6, Kebayoran Lama, Jakarta 12240.
Telepon : 717203, 7204372. Fax. 717203

Rekening Bank No : 0140000547 K
Bank Tabungan Negara, Cabang Jakarta - Harmoni.

Percetakan :
PT. Indoasia Santosalestari

Akhirnya, SIUPP Itu pun Turun

Akhirnya, Surat Izin Usaha Penerbitan Pers (SIUPP) untuk Majalah *Properti Indonesia*— yang sudah lama ditunggu — turun juga, 31 Januari 1994 tertuang dalam SK Menpen Nomor SIUPP: 293/SK/MENPEN/D.1/1994. Dengan demikian, terhitung sejak Februari ini, majalah *Bisnis Properti* yang nama aslinya *Info Papan*, resmi berubah menjadi *Properti Indonesia*.

Bagi majalah ini, perubahan nama dan status itu merupakan lompatan besar. Dari majalah yang semula hanya memiliki izin untuk penerbitan interen sebuah organisasi *(InfoPapan)*, kemudian berusaha keras menembus pasar yang sangat kompetitif *(Bisnis Properti)*, dan akhirnya memperoleh SIUPP *(Properti Indonesia)*, perubahan tersebut jelas bukanlah perubahan kecil.

Tentu saja, bukan hanya nama yang berubah. Akan tetapi produknya pun mengalami peningkatan. Jumlah halaman, kualitas kertas dan cara penggarapan isi mengalami perubahan yang cukup besar. Apakah dari segi rubrik, kedalaman dan keleng-kapan penyajian, soal data dan aktualitas, sampai keinginan pembaca asing pun (English Section) sudah mulai dipenuhi.

Tanggapan berbagai pihak terhadap nomor contoh yang diedarkan bulan Desember lalu, sangat menggembirakan.

TATAN RUSTANDI

***MAKAN SIANG BERSAMA** : DEWAN PEMBINA, PENGASUH DAN PENGUSAHA REAL ESTATE*

Dalam edisi Januari lalu - dengan nama dan logo lama namun isinya sudah mulai mengacu ke produk baru saran dan kritik itu mulai kami tampung.

Pembaca yang budiman. Sejak awal kami menyadari, sebuah media tidak punya arti apa-apa tanpa dukungan pembacanya. Dari segi pembaca, alasan utama mengapa ia merasa perlu memperhatikan media tersebut - apalagi mendukung - tak lain tentunya karena ada kepentingannya dalam media itu. Kepentingan-kepentingan yang kemudian bisa menimbulkan rasa memiliki.

Untuk menyerap berbagai kepentingan tersebut, kami bahkan menyediakan forum sumbang saran - yang untuk pertama kali dihadiri.

Para pengusaha bidang properti dan perbankan terkemuka, Desember lalu. Forum semacam itu akan ditingkatkan dan diperluas di masa-masa yang akan datang. Maklum, pengertian properti itu menurut defenisi Gabungan Perusahaan Penilai Indonesia (GAPPI),sesungguhnya sangat luas. Ada yang disebut *tangible property* (tanah,bangunandan prasarananya, mesin-mesin dan peralatannya,perabotan dan perlengkapnnya, dan lain-lain)serta *intangible property* (hak paten, hak cipta, merek dagang, izin-izin, *good will*, biaya penelitian dan pengembangan, dan lain sebagainya).

Namun, sebagai penerbitan pers nasional, *Properti Indonesia* memiliki misi yang cukup jelas, terutama dalam penyebaran informasi di bidang pembangunan perumahan. Dalam proses itu, berbagai kepentingan dipertemukan: pemerintah, pengusaha dan masyarakat luas.

Pada edisi perdana ini, hal-hal di atas kami coba wujudkan.

Selamat membaca.

PROPERTI INDONESIA

Edisi
Pebruari 1994

LIPUTAN UTAMA

Menguak Peta Bisnis Para Raja Properti 6

Mereka ikut meramaikan pasar properti dengan berbagai bendera dagang, dengan proyek-proyek berskala luas. Para pemain baru ini, tampak jauh lebih agresif ketimbang pemain lama. Tak semua pemain baru sukses. Beberapa diantaranya tersandung di bisnis ini. Malah, kerajaan properti yang hendak dibangun, menggulung bisnis yang lain, karena salah perhitungan.

TREND BISNIS

Mengintip Peluang di Kota Kembang 80

Persaingan pusat perbelanjaan kelas menengah-bawah di Bandung makin sengit. Banyak yang "jadi rumah hantu" karena ditinggakan penyewa. Bagaimana peluang di kelas menengah - atas ?

OPINI

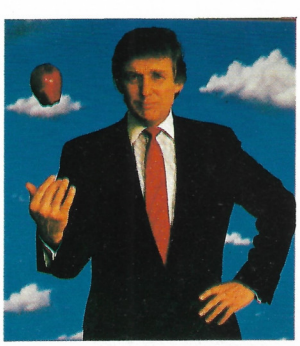
Kredit Sindikasi, Pola Pembiayaan Properti Masa Depan 48

Cara pembiayaan dengan kredit sindikasi akan semakin populer di masa-masa mendatang dan akan menjadi alternatif pembiayaan pada berbagai proyek besar.

DONALD TRUMP

Mulai Merambah Proyek-Proyek Bergengsi 49

Sepak terjang Donald Trump dalam bisnis properti, sering mencuatkan kontroversial yang mengejutkan. Pada satu sisi dia menyiasati kepemilikan proyek bergengsi seakan-akan tanpa perhitungan risiko yang jeli. Tetapi di sisi lain, dengan intuisi bisnisnya yang tajam, risiko yang besar dapat diredamnya dengan jitu. Dengan siasat seperti itu, berbagai proyek bergengsi beralih ke tangannya.



DESAIN

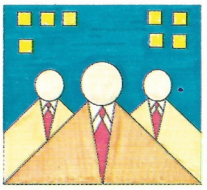
Kolam-Kolam Renang Imajinatif 82

Kolam renang di rumah kediaman bukan sekadar sarana olahraga keluarga. Di sana tersimpul imajinasi dan filosofi pemiliknya. Menjadi tempat rekreasi ringan seluruh anggota keluarga.

Liputan Utama 8
Hadir dengan Gagasa-gagasan Besar (Ciputra)
Kuncinya Saling Mengalah dan Memberi (Ir. Budi Brasali)
Sukses Lippo, Karena Berbagai Risiko (James T. Riady)
Menjual Super Block dengan Kepercayaan (Nasroel Chas)
Menggebrak Apartemen dan Resort (Ir. Aburizal Bakrie)
Mengayun Bisnis dari Kota Kembang (Moh. S. Hidayat)
Otak Saya Otak Pedagang (Samadikun Hartono)
Tiga Raksasa di Rental Properti
Ekspansi Setelah Kuat di Hotel & Apartemen (Syukur Pudjiadi)
Gelora Pemain Properti Anak Negeri (Yopie S. Batubara)
Menjadi Raja Setelah Menderita (Djamin Ceha)
Hukum 44
Menggugat Pasal-pasal Timpang (Perjanjian)
Pembiayaan 59
Dari Suku Bunga sampai Biaya Ekstra (KPR)
Ramai-ramai Menggarap Properti (Asuransi)
Lahan 64
Harga Tanah di Jakarta dan Koridornya-koridornya.
Bahan 70
Paling Cocok untuk Iklim Tropis (Genteng)
Properti Spot 72
Apartemen Mewah Di Kemayoran
Master Bidang Manajemen Proprti
Proper 75
Dari Hotel Terjun ke Rumah
Dari Sarana ke Spekulan
Perabot 78
Yang Hemat dan Cantik di Kamar mandi
Renovasi 80
Perluasan Bangunan Kuno
Interior Ruang Pameran
Trend Bisnis 91
Menanam Uang dengan Pengembalian Pas-pasan (Resort)
Menjual Kantor di Lahan Sempit (Perkantoran)
Bekasi dan Tangerang akan menjadi Incaran Pertama (Perumahan)
Internasional 108
Dibelit Bisnis Properti yang Tengah Sakit (Thailand)
English Section 112
Success Story of A Fatherless Gorontalo Kid

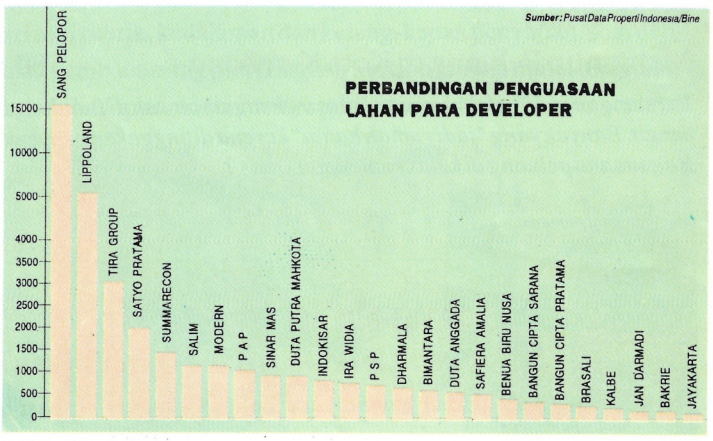
Menguak Peta Bisnis Para Raja Properti

"The first rule in real estate is OPM. Other people's money. What makes real estate a great business is that government let you take deduction on interest and depreciation while your assets keep growing."



Penggalan paragrap di atas merupakan petuah dari seorang tokoh bijak kepada Lara Cameron, sewaktu hendak memulai debutnya dalam bisnis properti. Wanita cantik jelita yang ambisius tersebut adalah tokoh rekaan Sidney Sheldon dalam novelnya *The Stars Shine Down*. Dalam novel ini digambarkan secara menarik, sebuah perjalanan ambisi seorang wanita pengusaha dalam menapak, tangga demi tangga bisnis properti dunia. Penulis mengakhiri kisahnya dengan tragedi yang menimpa Lara, karena ambisinya yang tak terkendalikan.

Sheldon, hanya seorang penulis. Tokoh-tokoh serta alur cerita, tentu merupakan produk imajinasinya. Namun, secara umum kita dapat menarik benang merah, bahwa lika-liku bisnis properti memang begitu adanya. Walaupun di sana-sini, dibuat peristiwa-peristiwa dramatik, sebagai bumbu penyedap. Dan, Sheldon dikenal sebagai salah seorang pernulis novel dengan riset data yang kuat.



Apabila kita menyimak perkembangan bisnis para pemain properti di sini, benang merah yang digambarkan Sheldon di atas, ada benarnya. Coba tengok, *bonanza* properti, kan terjadi setelah pemerintah mengubah sikap lewat Pakto 1988. Dampaknya luar biasa. Bank kebanjiran uang, yang perlu segera disalurkan. Bunga meluncur turun. Prosedur pencarian kredit begitu mudahnya.

Suasana banjir uang tersebut melanda bisnis properti. Para pemain, yang sebelumnya tak sampai 200-an menurut catatan REI, melambung menjadi sekitar 900 dalam tempo dua tahun. Para developer yang sudah lama memiliki lahan, berlomba membangun proyek dan memperluas lahannya. Para pemain baru, berpacu merebut peluang. *Puluhan ribu hektar lahan beralih kepemilikannya* kepada para developer. *(Lihat: Grafik Perbandingan Penguasaan Lahan Para Developer)*. Harga tanah pun melonjak berlipat kali. Di Segi Tiga Emas Jakarta, harga tanah yang semula berkisar Rp 100 - Rp 300 ribu, melonjak

BONANZA PROPERTI, KAN TERJADI SETELAH PEMERINTAH MENGUBAH SIKAP LEWAT PAKTO 1988. DAMPAKNYA LUAR BIASA. BANK KEBANJIRAN UANG, YANG PERLU SEGERA DISALURKAN. BUNGA MELUNCUR TURUN. PROSEDUR PENCARIAN KREDIT BEGITU MUDAHNYA.

mencapai harga jutaan.

Ir. Ciputra, tokoh yang lebih dari seperempat abad bergelut dengan dunia properti, segera merebut peluang. Berbagai proyek dikibarkannya, dengan bendera Sang Pelopor, yang menaungi lima grup usaha. ''Pertumbuhan real estate yang begitu pesat 5 - 6 tahun yang lalu, melahirkan pesaingan yang ketat. Agar dapat unggul diperlukan strategi usaha yang sinergi,'' katanya menjelaskan lahirnya Sang Pelopor. Maka dengan strategi itu, Ciputra makin kokoh di puncak singasana kerajaan bisnis properti terbesar di negeri ini.

Selain pemain yang memang memilih sektor properti sebagai ladang garapannya, sejumlah pengusaha melihat pula peluang bisnis di sektor ini. Mereka ikut meramaikan pasar properti dengan berbagai bendera dagang, dengan proyek-proyek berskala luas. Para pemain baru ini, tampak jauh lebih agresif ketimbang pemain lama. Sebutlah, *the new comer* yang sukses membangun kerajaan propertinya dan berkembang hingga sekarang, di antaranya Samadikun Hartono dengan proyek Modern Land nya. Lalu James T. Ryadi, dengan bendera Lippoland, menggelar proyek seperti Lippo Village dan Lippo City. Yang terakhir, yang patut disebut adalah Ir. Aburizal Bakrie, yang sempat mebuat *shock* pasar properti penggal kedua tahun lalu.

Tak semua pemain baru yang sukses. Beberapa di antaranya tersandung di bisnis ini. Malah, kerajaan properti yang hendak dibangun, menggulung bisnis yang lain, karena salah perhitungan. Salah memenejej *other people's money* sebagaimana ditulis oleh Sheldon di atas.

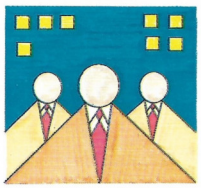
Liputan Utama kali ini, sedikitnya hendak menggambarkan, perkembangan bisnis para pemain utama bisnis properti di negeri ini. Sebagian di antaranya, semakin kokoh pondasi bisnisnya, dengan omset dan pendapatan yang termasuk kelas atas.Terbukti dari 200 pembayar pajak terbesar yang diumumkan minggu lalu, 24 di antaranya adalah pemain properti puncak ■ ***MD***

TAK SEMUA PEMAIN BARU YANG SUKSES. BEBERAPA DI ANTARANYA TERSANDUNG DI BISNIS INI. MALAH, KERAJAAN PROPERTI YANG HENDAK DIBANGUN, MENGGULUNG BISNIS LAIN, KARENA SALAH PERHITUNGAN. SALAH MEMENEJEJ *OTHER PEOPLE'S MONEY* SEBAGAIMANA DITULIS OLEH SHELDON DI ATAS.

SANG PELOPOR

HADIR DENGAN GAGASAN-GAGASAN BESAR

Ir. Ciputra, Sang Pelopor, *kini mengendalikan lebih dari 60 perusahaan di bawah lima grup usaha: Jaya, Metropilitan, Pondok Indah, Bumi Serpong Damai dan Ciputra Development dengan proyek-proyek skala besar. Ia disebut-sebut sebagai Taipan properti terkaya ranking ke lima puluh di ASEAN.*



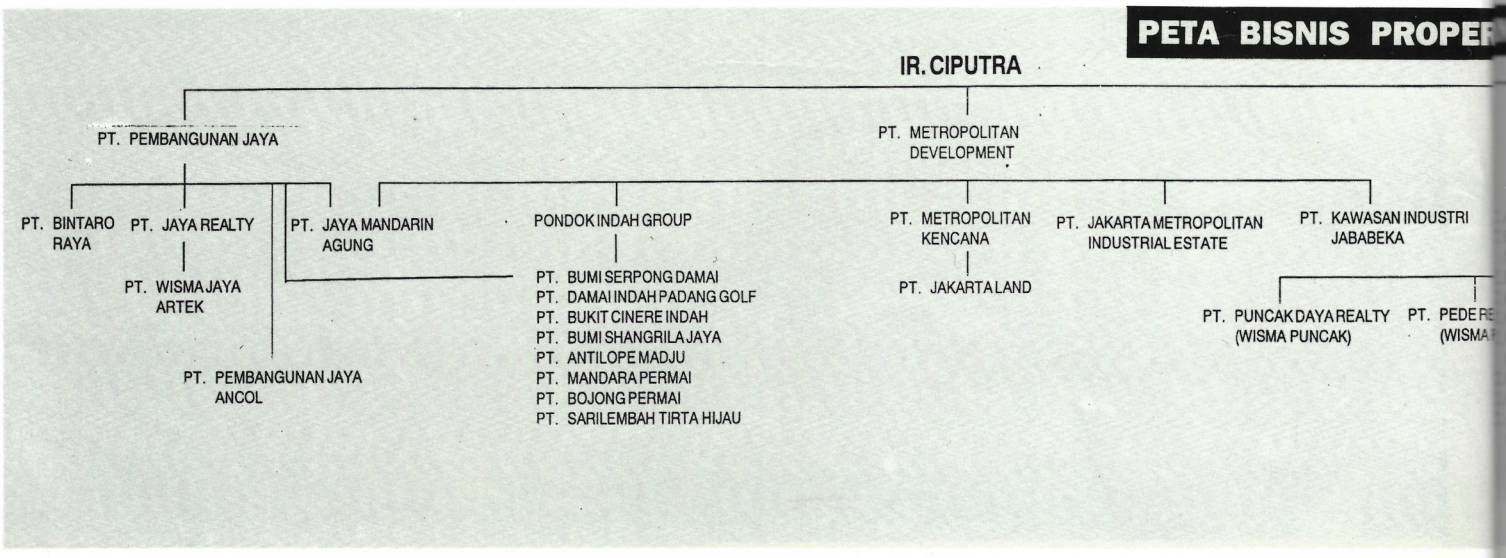
Siapa yang tidak kenal Ir. Ciputra. Nama kondang, yang terkenal tidak saja di Indonesia, tetapi juga di manca negara. Nama tersebut nyaris tak terpisahkan dengan perkembangan bisnis properti di negeri ini. Dialah pendiri Perhimpunan Pengusaha Real Estate Indonesia (REI). Dia pulalah putra Indonesia pertama yang dipercaya sebagai Presiden Perhimpunan Real Estate Dunia (FIABCI). Sukses sebagai profesional, dia pun sukses sebagai pengusaha yang handal. Namanya disebut-sebut sebagai salah seorang Taipan rangking ke lima puluh terkaya di ASEAN versi majalah *Warta Eknonomi*.

Pada saat ini, di bawah bendera *Sang Pelopor*, Ciputra mengendalikan lebih dari 60 perusahaan, yang dikelompokkan dalam lima grup usaha: Pembangunan Jaya, Metropolitan, Pondok Indah (Metropilitan Kencana), Bumi Serpong Damai dan Ciputra Development. *(Lihat: Peta Bisnis Properti Sang Pelopor)*. Bisnis inti kelompok usaha ini, apa lagi kalau bukan bidang properti. Kalaupun ada sektor lain yang dimasukinya, itu pun bertautan dengan properti, yakni jasa dan industri penunjang properti. Umpamanya pabrik bahan bangunan *plasterboard* yang baru-baru diresmikannya, PT. Petrojaya Boral Plasterboard Gresik di Jawa Timur.

Tak ada sektor properti yangtidak dijamahnya. Mulai dari perumahan, pusat perbelanjaan, perkantoran, hotel dan rekreasi, lapangan golf hingga jalan tol. Bidang jasa properti telah lebih dahulu diretasnya, dari jasa konsultansi hingga jasa konstruksi. Tiap sektor yang mendapat sentuhan Ciputra, dapat dipastikan berbuah emas. Komitmen dan kepiawaiannya dalam bisnis yang satu ini, membuatnya dipercaya oleh para investor besar.

Lebih dari itu proyek-proyek yang dikelola oleh *Sang Pelopor*, umumnya pionir di bidangnya. Seperti diutarakannya kepada *Properti Indonesia*, ''ingin selalu berada di garis depan membangun proyek-proyek baru yang inovatif.'' Karena itu, siapa yang dapat menolak, bahwa Kawasan Perumahan Bintaro Jaya, adalah satu-satunya area perumahan yang dikelola dengan perencanaan dan manajemen sebuah kota, pada saat kita belum punya pengalaman sama sekali dalam pengembangan kota. Proyek ini sekarang menjadi rujukan para developer dalam mengembangkan sebuah proyek permukiman skala luas. Proyek ini pula yang mendapat penghargaan internasional dalam perencanaan kota baru yang berwawasan lingkungan.

Menyebut nama Ciputra, *Sang Pelopor*, tak cukup hanya menunjuk satu



dua proyek. Puluhan proyek di berbagai sektor properti yang dirintisnya, dapat dikatakan berkembang sukses. Sebutlah Taman Impian Jaya Ancol, tempat hiburan bergengsi di region ASEAN, sebelumnya tak lain dari pada rawa tempat jin buang anak. Proyek pertokoan Senen Blok I sampai IV, dikembangkannya menjadi salah satu pusat perbelanjaan terbesar dari sebuah kawasan kumuh di jantung Jakarta. Pondok Indah Mall, pusat perbelanjaan untuk langan atas yang terletak di kawasan Pondok Indah, yang sejak dibuka dua tahun yang lalu, tak pernah sepi pengunjung.

Lebih dari itu, proyek-proyek yang dikembangkan oleh Sang Pelopor selalu menjadi *magnitute* (daya tarik) bagi pertumbuhan di sekitarnya. Tengoklah perkembangan wilayah Bintaro dan Ciputat, setelah hadirnya Bintaro Jaya. Lihat pula perubahan yang terjadi di Tangerang, sejak dibukanya proyek Kota Mandiri Bumi Serpong Damai (BSD). Simak pula pusat perbelanjaan Metropolitan Mall di Bekasi, yang dibangun pada lokasi yang menurut perkiraan banyak orang akan sulit menarik pengunjung. Nyatanya, kehadiran proyek yang diresmikan beroperasi Nopember silam tersebut, malah merangsang akitivitas bisnis retail di belahan Timur Jakarta.

Tangan dingin *Sang Pelopor* dirasakan pula oleh para konsumen, baik penyewa *(tenants)* pusat perbelanjaan, maupun pembeli rumah. Ciputra dengan *Sang Pelopor*nya, sudah bagaikan merek dagang, yang dipercaya akan mendatangkan keuntungan. Membeli rumah

TATAN RUSTANDI

IR. CIPUTRA
TAK ADA SEKTOR PROPERTI YANG TIDAK DIJAMAHNYA

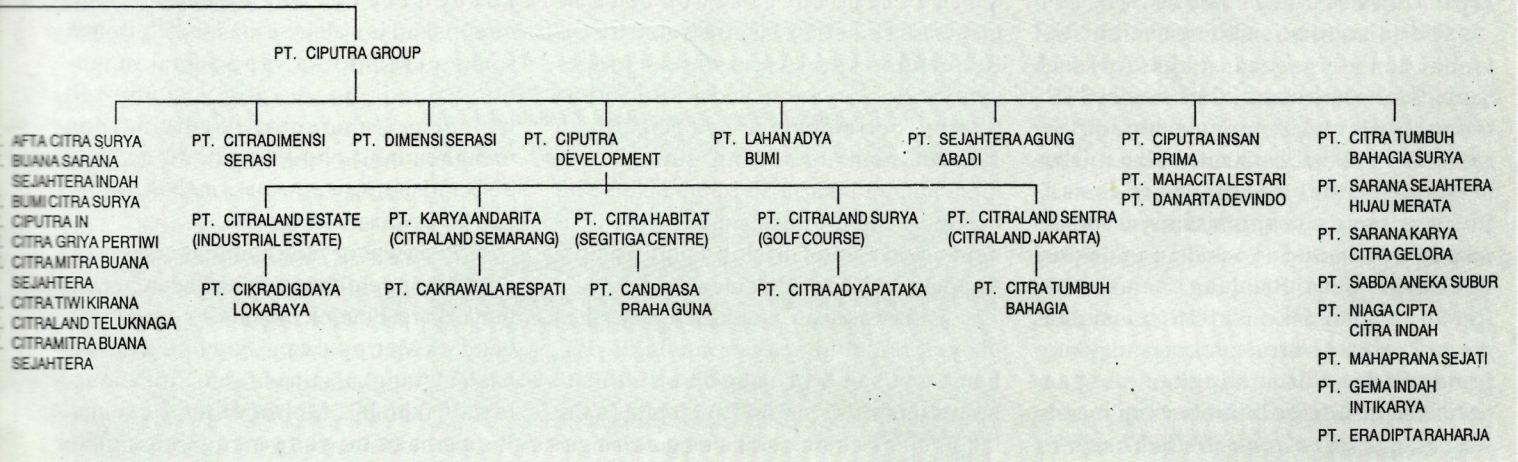
produk dari salah satu grup usaha *Sang Pelopor*, sudah dipastikan akan memberikan keuntungan berlipat dari *capital gain*. Entah itu di kawasan perumahan Bumi Serpong Damai, Citraland atau pun di Bintaro Jaya. Sedangkan bagi penyewa, pusat perbelanjaan yang dibangunnya, dapat pula dipastikan akan ramai pengunjung, yang pada gilirannya meningkatkan omset penjualan. Tak salah apa yang diucapkan Ciputra, bahwa proyek-proyek yang dibangunnya demi kepuasan pelanggan *(customer satsifaction.)*

Pada saat ini, lebih dari tiga puluh lima proyek yang bernaung di bawah bendera *Sang Pelopor* yang sudah beroperasi. Beberapa proyek lainnya dalam perencanaan, yang siap diwujudkan dalam tahun-tahun yang akan datang, seperti Superblock Citraland Kuningan Jakarta, Citraland Surabaya serta Citraland Teluk Naga. Di bawah manajemen Hotel Horison, Ciputra merambah pula bisnis perhotelan di Hanoi, Vietnam. Dia juga memimpin konsorsium yang akan membangun jalan Tol Serpong - Jakarta, yang menurut rencana dimulai pengerjaannya tahun depan.

Sebagai organisasi bisnis di bidang properti, Grup Sang Pelopor menyadari betul, bahwa ketersediaan lahan yang cukup, merupakan modal utama bagi pengembangan bisnisnya. Karena itu, jauh hari grup ini sudah menguasai lahan yang cukup untuk suatu perencanaan bisnis jangka panjang. Selain itu, dengan penguasaan lahan yang luas itu pula dapat dirancang suatu kawasan permukiman terpadu, lengkap dengan berbagai fasilitas sebuah perkotaan. Bayangkan bagaimana jadinya Bintarao Jaya atau Pondok Indah, jika dibangun di area lahan yang luasnya puluhan hektar. Karena itu dapat dipahami, bila *Sang Pelopor* pada saat ini menguasai lahan mencapai 15 ribu hektar lebih. *(Lihat: Proyek-royek dan Penguasaan Lahan di Bawah Bendera Sang Pelopor.)*

Berapa besar asset *Sang Pelopor* sekarang ini? ''Kami tidak ingin membicarakan asset dan investasi, '' jawab Ciputra singkat, sewaktu hal ini ditanyakan kepadanuya. Dia enggan membicarakan soal yang satu ini, yang secara lang-

NG PELOPOR



sung dapat menggambarkan kebesaran kerajaan bisnis propertinya.

Namun sebagai gambaran, asset PT. Pembangun Jaya, induk perusahaan yang bernaung di bawah Grup Jaya yang sebentar lagi akan *go public*, pada tahun 1991 tercatat mencapai Rp 1 triliun. Sekarang tentu asset tersebut telah bertambah berlipat kali, karena grup ini terus bertumbuh setiap tahunnya. Sedangkan grup Ciputra Development, dalam pemajanan public tempo hari, sebagai persiapan *go public*, menyuratkan angka Rp 900 milyar lebih. Tiga kelompok usaha yang lain, agaknya tak jauh dari situ total assetnya.

Dalam menggerakan roda bisnisnya, Ciputra dalam sejarahnya, tidak pernah senidirian, kecuali Ciputra Development. Inilah salah satu keunggulannya sebagai pengusaha, mampu merangkul pihak lain untuk bersama-sama mengembangkan suatu proyek. Ir. Nugroho Suksmanto MBA, Direktur Abadi Guna Papan, yang merasa dididik oleh Ciputra dalam suatu percakapan dengan *Properti Indonesia*, menyebutkan kekuatan Taipan propertti ini terletak pada: Pertama, Punya Konsep dan visi yang kuat. Kedua, berani mengambil risiko. Ketiga, mampu merangkul berbagai pihak untuk mendukung permodalan. Keempat, memiliki manajemen yang tangguh, yang dia terjemahkan kepada tim kerja yang kuat.

Perjalan bisnis Ciputra selalu ditandai dengan gagasan-gagasan yang besar. Begitu lulus sebagai arsitek dari ITB tahun 1961, dia langsung merambah belantara ibukota. Padahal, waktu itu dia bersama Ir. Budi Brasali dan Ir. Ismail Sofyan, teman seangkatannya sudah memiliki perusahaan konsultan arsitektur PT. Daya Cipta di Bandung. Untuk masa itu, perusahaan konsultan ini sudah memperoleh kontrak pekerjaan yang lumayan bila dibandingkan dengan perusahaan sejenis lainnya yang masih sangat langka. *(Baca pula: Ir. Budi Brasali: ''Kuncinya Saling dan Memberi.'')*

''Saya ke Jakarta,... Kita harus ke Jakarta, sebab disana banyak pekerjaan.'' Begitu Ciputra berujar, kepada kedua rekannya tadi, sebagaimana dituturkannya kepada Bondan Winarno dalam buku *Tantangan Menjadi Peluang*. Keputusan tersebut menjadi tonggak sejarah yang menentukan jalan hidup Ciputra dan dua rekannya tersebut kemudian. Di Jakarta, mereka bertiga mendirikan PT. Perencana Djaya (PD), perusahaan konsultan arsitektur dan rekayasa. Di bawah bendera perusahaan ini mereka mengadu nasib di Jakarta.

Salah satu proyek bergengsi yang ditembak Ciputra waktu itu adalah pembangunan Pusat Perbelanjaan di kawasan Senen. Dengan berbagai cara dia berusaha menemui Gubernur Jakarta waktu itu Dr. R, Sumarno untuk menawarkan proposalnya. Rupanya rencana arsitek muda tersebut bersambut, karena pemerintah Jakarta memang sedang giat-giatnya membangun Jakarta. Pertemuan tersebut belanjut dengan didirikannya PT. Pembangunan Jaya, setelah lebih dahulu sempat dirapatkan dengan Presiden Soekarno.

Pada waktu itu, untuk merealisasikan proyek tersebut seakan mustahil. PT. Pembangunan Jaya, yang baru didirikan, hanya memiliki modal Rp 10 juta (uang lama). Nilai sebesar itu akan segera hangus ditelan inflasi yang kala itu mencapai ratusan persen. Tetapi Ciputra tidak pernah menyerah. Modal tersebut langsung diputarnya untuk membangun proyek perumahan di Slipi. Proyek ini merupakan realestate pertama di Indonesia.

Akumulasi modal dari pembangunan proyek-proyek tersebut lah yang digunakannya untuk membangun proyek Pusat Perbelanjaan di Senen. Proyek ini pada tahun-tahun 1970-an merupakan pusat perbelanjaan terbesar dan termodern di Jakarta. Bersamaan dengan itu, dia mengembangkan pula proyek rekreasi Taman Impian Jaya Ancol. Kini di kawasan tersebut terdapat berbagai fasilitas, mulai dari hotel, lapangan golf, arena bermain, oceanorium, pasar seni, dunia fantasi dan *seawolrd* yang sedang dalam tahap konstruksi. Untuk proyek yang terakhir ini dia merangkul Lippoland sebagai *partner*.

Sukses membesarkan PT. Pembangunan Jaya, Ciputra bersama-sama dengan dua karibnya, Budi Brasali dan Ismail Sofyan, dia mengajak sejumlah investor lain untuk mendirikan PT. Metropolitan Development tahun 1971. Perusahaan yang seratus persen swasta ini, mengembangkan proyek-proyek yang tidak tertangani oleh PT. Pembangunan Jaya. Proyek pertamanya adalah Gedung Metropolitan I, di jl. Jenderal Sudirman, beroperasi pertengahan tahun 1970-an. Pembangunan gedung perkantoran ini, merupakan jawaban terhadap kebutuhan ruang perkantoran yang semakin meningkat kala itu. Sekaligus menjawab tantangan Gubernur Ali Sadikin, yang menghendaki seluruh perkantoran yang bertempat di kawasan perumahan, dipindah ke kawasan komersial.

Pada waktu yang hampir bersamaan, untuk mengembangkan kawasan perkebunan karet Pondok Indah, Ciputra dengan bendera Metropolitan Development berhasil merangkul taipan Liem Sioe Liong, mendirikan PT. Metropolitan Kencana. Perusahaan ini yang mengembangkan

TATAN RUSTANDI

CITRALAND MALL
DIPASTIKAN AKAN RAMAI DENGAN PENGUNJUNG

kawasan Pondok Indah seluas 720 hektar, yang kemudian menjadi induk perusahaan sendiri dengan nama Pondok Indah Group.

Begitulah Ciputra. Berangkat dengan gagasan besar dengan konsep dan visi yang kuat, dia mewujudkan satu persatu proyek-proyek properti skala besar. Setelah Bintaro Jaya dan Pondok Indah, dia merambah perkebunan karet seluas 6.000 hektar di Serpong untuk mewujudkan sebuah kota mandiri, Bumi Serpon Damai (BSD). Inilah proyek perkotaan pertama dan terluas yang dikerjakan secara *integrated* oleh swasta. Untuk merealisasikan gagasannya tersebut, Ciputra berhasil merangkul sepuluh konglomerat besar negeri ini untuk membiayainya. Diantaranya konglomerat puncak Sudwikatmono, Ekatjipta Widjaya dan Liem Sioe Liong.

Tidak puas dengan berbagai proyek di atas, Ciputra melihat tambang emas di kawasan rawa yang terlantar di Pantai Kapuk. Dia tidak hendak membiarkan lahan yang begitu luas tidak produktif. Melalui program tukar guling dengan Departemen Kehutanan, lahan seluas 800 hektar itu, mulai digarapnya tahun 1992. Untuk mengeringkan rawa dengan tetap menjaga keseimbang hidrologi lahan, Ciputra mendatangkan konsultan dari Belanda yang terkenal berpengalaman dalam teknologi reklamasi. Di sana Ciputra ingin mewujudkan impiannya: Sebuah kota pantai (water front city) yang lengkap. Selain perumahan, di sana disediakan pula tempat rekreasi, lapangan golf, fasilitas olahraga air, marina dan 9 hotel.

Setelah lebih dua puluh tahun berkiprah mengembangkan berbagai proyek, Ciputra rupanya mulai melihat potensi keluarganya. ''Anak-anak saya sudah pada dewasa. Empat orang ditambah dua menantu. Semua sudah sarjana, mulai dari bidang ekonomi hingga real estate. Malah lima dari enam anak itu sudah MBA,'' ujar Ciputra, sebagaimana dituturkannya pada *Kompas*, Januari 1992 yang lalu. itulah dasarnya, ditambah dengan keinginannya mengakomodir aspirasi anak-anak, tahun 1980 Ciputra mendirikan PT. Ciputra Development yang seluruh sahamnya dimiliki oleh Ciputra anak beranak.

Dengan cepat Ciputra memompa perusahaan keluarga ini dengan berbagai proyek besar. Dimulai dengan pengembangan kawasan perumahan Citra Garden seluas 150 hektar di Cengkareng, Jakarta Barat, perusahaan ini terus melaju mengembangkan diri. Dalam waktu yang tak terlalu lama, berbagai proyek besar mulai diraupnya. Di Grogol, dikembangkan proyek multi guna Citraland Grogol. Di sana dikembangkan pusat perbelanjaan, hotel dan hiburan. Pada waktu proyek ini masih dalam pembangunan, Ciputra Group mengumumkan pembangunan hotel dan pusat perbelanjaan di Semarang yang diberi nama Citraland Semarang. Tak lama setelah itu, Ciputra Group merambah kawasan pantai di Surabaya, mengembangkan suatu kota baru seluas 1.500 hektar dengan nama Citraland Surabaya.

Menjelang akhir tahun 1993 yang lalu, bersamaan dengan pemajanan publik bagi rencana go public Ciputra Development, diumumkan pula rencana Ciputra untuk membangun sebuah superblock di atas lahan seluas 13,5 hektar di jalan Dr. Satrio, Kuningan. Proyek bergengsi di Segi Tiga Emas Jakarta ini, konon menelan biaya sampai 750 juta dola atau senilai Rp 1,5 triliun. Selain itu, proyek Citraland Teluknaga, Tangerang, pun telah menunggu pula.

Nah, itulah Ciputra. Selain rencana-rencana besar yang telah diumumkannya, dan siap direalisasikan, mungkin masih banyak rencana besar yang masih dikepalanya. Satu diantaranya, adalah rencananya untuk melakukan reklamasi Pantai Utara Jakarta, seluas 2.000 hektar guna membangun sebuah kota pantai yang lengkap. ''Itu Obsesi saya,'' katanya singkat pada suatu hari kepada majalah *Hotel dan Restoran*. Belum tahu bendera perusahaan mana yang akan dibawa Ciputra untuk mewujudkan obsesinya tersebut. Mungkin satu dari lima grup, atau bersama-sama, atau bisa jadi bendera baru. Berapa nilai investasi yang akan dibenamkan pada proyek tersebut, barangkali belum dihitung. Tetapi menurut perhitungan sejumlah pakar, untuk reklamasi laut diperlukan biaya setidaknya Rp 1 miliar perhektar. Artinya diperlukan dana Rp 2 triliun.

Dalam usia 63 tahun seperti sekarang ini, Ciputra tampaknya belum merasa perlu untuk beristirahat. Kondisi fisiknya yang *fit*, serta kemauan kerja yang begitu kuat, membuatnya masih dipercayai melayarkan biduk *Sang Pelopor*. Sejumlah gagasan besar Ciputra yang lain, mungkin masih akan muncul di tahun-tahun mendatang, meskipun persaingan makin ketat. Termasuk persaingan yang datang dari orang-orang yang pernah dibesarkannya di lingkungan *Sang Pelopor*. Kita tunggu■ ***MD***

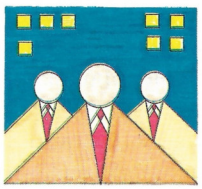
PROYEK DAN PENGUASAAN LAHAN DI BAWAH SANG PELOPOR

GROUP SANG PELOPOR	LUAS AREA	
A. BUMI SERPONG DAMAI		
1. B S D	**6.000,00**	**ha**
B. CIPUTRA GROUP		
1. Citra Garden I, II, III, Daan Mogot	430,00	ha
2. PT. Citraland Surya (Surabaya Barat)	1.500,00	ha
3. PT. Karya Andarila (Semarang)	2,00	ha
4. PT. Citraland Sentra (Jakarta)	4,13	ha
5. Segitiga Emas Citraland, Kuningan	13,50	ha
6. Citraland Estate/Kawsn. Indus. Neglasari, Tangerang	500,00	ha
7. Citra Garden Grand City, Citraland, Teluk Naga	1.000,00	ha
	3.449,63	**ha**
C. METROPOLITAN GROUP		
1. Kosambi Baru	15,00	ha
2. Harapan Baru	25,00	ha
3. PT. Kawasan Industri Jababeka (Cikarang)	510,00	ha
4. Kota Cikarang Baru, PT. Graha Buana Cikarang	1.400,00	ha
5. Bekasi Metropolitan Mall	11,50	ha
6. Kalibaru, Bekasi Barat	72,50	ha
7. Medan Satria, Bekasi Barat	41,90	ha
8. Wisma Metropolitan, I, II, III, PT. Jakarta Land	7,00	ha
	2.082,90	**ha**
D. JAYA GROUP		
1. Bintaro Jaya	1.700,00	ha
2. Taman Impian Jaya Ancol	250,00	ha
3. Garden Residence Kemang Jaya	5,40	ha
4. Sunda Kelapa Jaya Harbour, PT. Jaya Real Properi	12,00	ha
	1.967,40	**ha**
E. PONDOK INDAH GROUP		
1. Pondok Indah (PT. Metropolitan Kencana dengan SIPPT tahun 1972)	450,00	ha
2. Puri Indah (PT. Antilope Maju)	180,00	ha
3. Bukit Cinere Indah	60,00	ha
4. Pantai Indah Kapuk (PT. Mandara Permai)	1.000,00	ha
5. Shangrila Garden Batam	10,40	ha
6. Park Royale, PT. Sari Lembah Tirta Hijau	6,50	ha
	1.706,90	**ha**
***Sumber**: Data Properti Indonesia/Bine*	15.206,83	ha

IR. BUDI BRASALI

"KUNCINYA SALING MENGALAH DAN MEMBERI"

Sukses yang diraihnya dapat menjadi contoh bahwa dalam bermitra, seorang investor ternyata tidak harus menjadi pemegang saham mayoritas. Apa saja kiatnya dalam melakukan networking?



Mana lebih sulit, mengelola bisnis di sektor industri atau properti? Sebagian orang mungkin menganggap bisnis properti lebih mudah. Tapi Ir. Budi Brasali, salah satu dedengkot bisnis properti Indonesia yang sejak beberapa tahun terakhir terjun ke sektor industri, menilai bisnis properti lebih sulit. "Kalau sudah berjalan, industri itu mudah. Asal teknologinya dikuasai, quality control berjalan dan suplai bahan baku terjamin, produksi seolah jalan sendiri. Persaingannya berkisar ke soal kualitas saja," ujarnya, kepada Properti Indonesia.

Tidak demikian halnya dengan bisnis properti. Setelah satu proyek berjalan, menurut Brasali, developer senantiasa dituntut dua hal: mencari tanah baru dan mengembangkan konsep yang lebih inovatif bagi proyek selanjutnya. Begitu seterusnya. "Selalu kita dipaksa berpikir untuk memperoleh lokasi baru dan konsep baru. ujarnya."

Pendapat Budi Brasali ini mungkin aneh. Banyak pengusaha, biasanya justru menilai lebih mudah mengelola bisnis properti dibandingkan sektor lainnya: tinggal mencari lokasi yang strategis, bangun, selesai. "Justru karena mudah itulah, semua orang bisa masuk ke bisnis ini. Yang sulit adalah bagaimana membuat apa yang kita bangun itu bisa lebih inovatif dibanding proyek properti orang lain," kata Budi Brasali mengingatkan. Itulah alasan mengapa Brasali masuk ke sektor industri. "Agar tidak terus-menerus berpikir mencari tanah baru, seperti di properti."

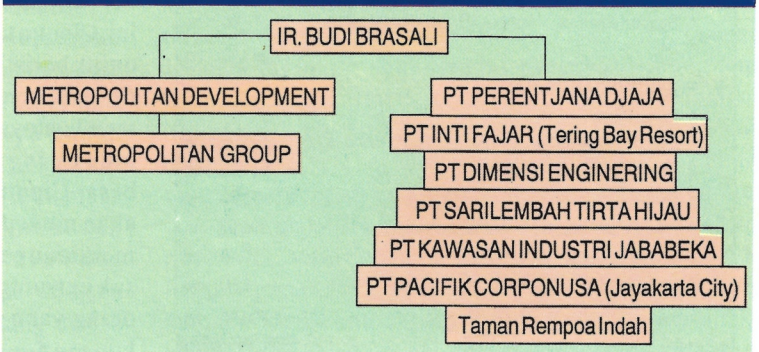
Ayah tiga putra kelahiran Purbalingga, 31 Juli 1933, ini tentu saja cukup memiliki otoritas untuk menilai kedua sektor usaha ini. Proyek-proyek propertinya berkembang pesat, dan perusahaan manufakturnya, misalnya Branta Mulia—produsen kain ban yang ia dirikan bersama Ibrahim Risjad—telah go public dan mulai berekspansi ke Thailand dan Malaysia.

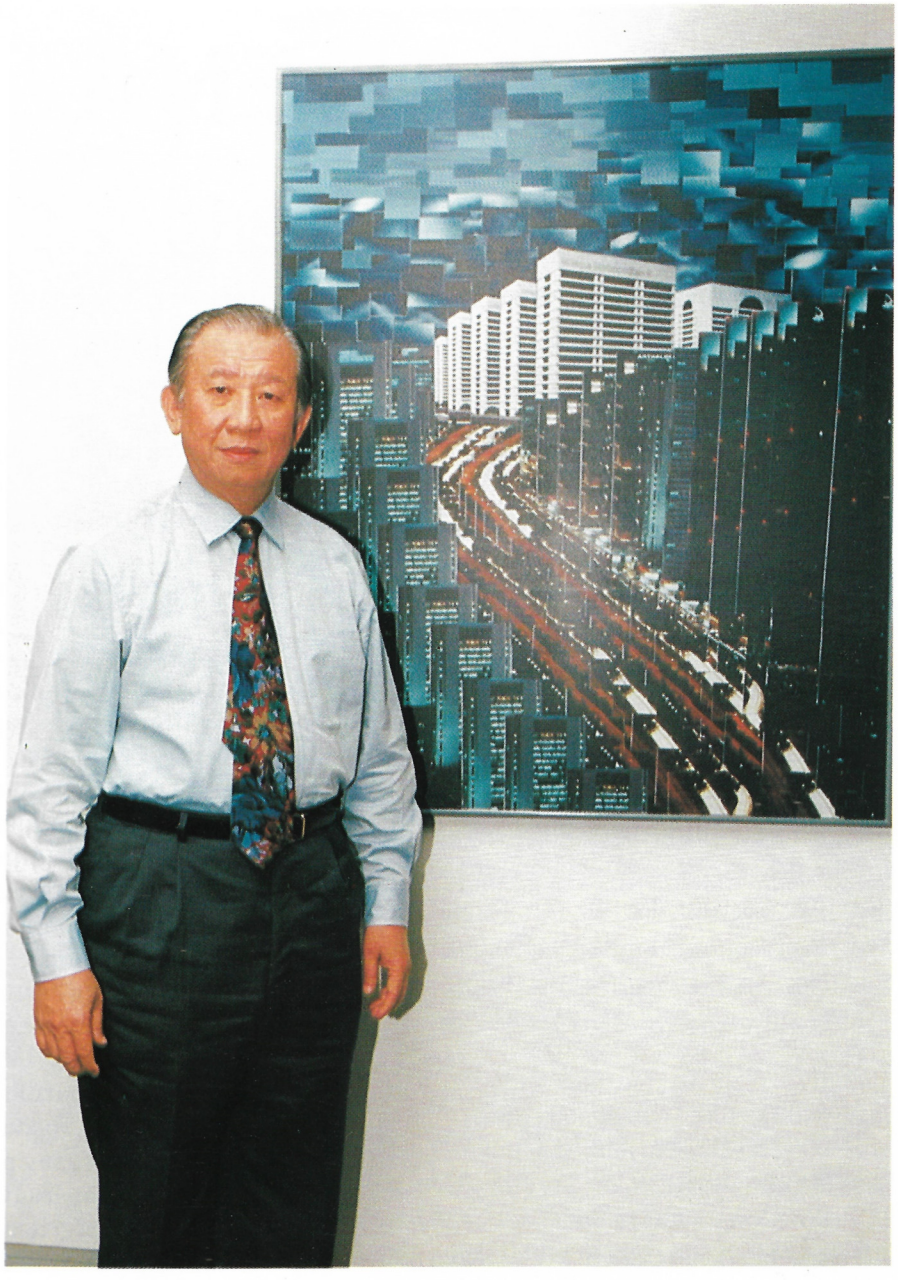
Sadar bahwa mengembangkan inovasi di properti bukanlah hal mudah, Brasali lebih senang memiliki banyak partner dalam membangun suatu proyek. Risiko yang ada bisa ditanggung bersama. Dan, yang lebih penting dari itu, menurutnya, "Kita bisa saling share ide."

Mitra utama Brasali di bisnis properti adalah Ir. Ciputra dan Ir. H. Ismail Sofyan. Kerjasama bisnis ketiga orang ini telah terjalin sejak mereka menjadi mahasiswa di jurusan arsitektur, ITB. Kiprah mereka dimulai dengan membangun PT Daya Cipta, 1960, menjual jasa arsitek dan konsultasi pembangunan gedung. Proyek-proyek besar yang sudah ditangani mereka saat itu antara lain Gedung BNI di Banda Aceh dan Bank Sumatera di Medan (kini sudah dilikuidasi). "Itu termasuk gedung-gedung terbaik di Indonesia di awal tahun enam puluhan," ujar Brasali, mengenang.

Lulus 1961 dari ITB, diwisuda bersamaan dengan Ciputra, "tiga serangkai" Brasali-Ciputra-Ismail Sofyan menyerbu Jakarta dan mendirikan PT Perentjana Djaya (PD) pada 1962 yang bergerak di bidang konsultasi, arsitek, sekaligus perekayasaannya. Di masa itu, menurut Brasali, susah sekali menjual jasa arsitek karena orang belum memahami jenis pekerjaan ini. Gedung-gedung bertingkat tinggi belum ada, dan orang yang mau membangun rumah umumnya langsung datang ke kontraktor. "Dari seratus penawaran yang diajukan, goal satu saja sudah bagus." Proyek PD yang relatif besar ketika itu adalah Blok I Pasar Senen, milik PT Pembangunan Jaya. PD kini termasuk salah satu konsultan terbesar di Indonesia, yang bukan hanya menangani bidang arsitektur saja, tapi juga perekayasaan jembatan, highway, irigasi dan bahkan pembukaan daerah transmigrasi.

JARINGAN BISNIS PROPERTI BRASALI GROUP





TATANRUSTANDI

IR.BUDI BRASALI,
SALING MENGALAH, SALING MEMBERI

Tahun 1970, "tiga serangkai" ini mendirikan Metropolitan Development (MD). Saham ketiganya di perusahaan ini bernilai sama, masing-masing 15, 63%. Sisanya dipegang beberapa mitra baru mereka seperti Ir. Sukrisman dan Ny. Nunung Nurdjanah. MD kini termasuk salah satu developer raksasa di Indonesia dan telah melakukan diversifikasi ke hampir semua sektor properti, mulai dari perumahan, perkantoran, apartemen, shopping centre dan hotel.

Sukses di MD, Brasali mendirikan beberapa perusahaan properti baru yang antara lain bergerak di bidang konstruksi, industrial estate dan pembangunan resort. Mitranya tak selalu Ciputra dan Ismail Sofyan, memang. Tapi policy untuk membuat networking dalam kepemilikan saham tetap ia terapkan. Di PT Kawasan Industri Jababeka misalnya, ia bermitra dengan 17 investor. Meski menjabat Presiden Komisaris, saham Brasali di sini hanya 5%.

Brasali menjaga betul agar proyek-proyek dari perusahaannya yang baru tidak berbenturan dengan MD atau group mitranya, misalnya milik Ciputra Development. "Falsafah yang kita pegang adalah saling mengalah dan saling memberi. Kalau Pak Ci membangun di Grogol, saya tak akan membangun di sana."

Seperti proyek-proyek MD yang inovatif, proyek-proyek properti milik Brasali lainnya juga berorientasi pada konsep-konsep baru. Di Jayakarta City misalnya, Brasali mengembangkan rumah kantor (rukan) yang dipadukan dengan konsep mall. Di tengah rukan-rukan itu dibangun elevated wolkway yang memungkinkan orang relaks berlalulalu seperti di mall. Itu dimungkinkan karena parkirnya dibuat di bawah tanah. "Jika bagian atasnya ditutup dengan atap plastik atau bahan yang lain, ini akan menjadi semacam rukan center mall," ujarnya.

Jika Ciputra mendirikan Ciputra Development bagi keluarganya, Brasali juga melibatkan ketiga anaknya dalam perusahaan-perusahaan baru yang dibentuknya. Yang pertama, Iwan Putra Brasali, ia libatkan di Jababeka dan Jayakarta City. Yang kedua, Aldo, selain menangani beberapa proyek properti juga ikut terlibat di industri. Si bungsu, Grace Dewi, yang memiliki latar belakang pendidikan di bidang finance, menangani keuangan Brasali Group.

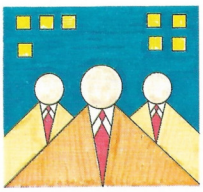
Sehari-hari Budi masih mengawasi langsung proyek-proyeknya. Untuk itu, sebagian besar kantor pusat perusahaannya itu mengambil tempat di Wisma Metropolitan I & II yang juga menjadi kantor pusat MD. Dalam perancangan desain proyek pun Brasali masih aktif memberikan supervisi. Meja kerjanya hampir tak pernah kosong dari draft desain yang dibuat para stafnya. "Karena saya berpengalaman lama di bidang ini, saya selalu menyempatkan waktu untuk memberikan evaluasi dari desain-desain yang dibuat," katanya.

BB/MD

JAMES T. RIADY

SUKSES LIPPO, KARENA BERBAGAI RISIKO

Lippo Group termasuk pemain baru di bisnis properti. Tetapi kiprahnya langsung dengan proyek-proyek skala besar. Otak di belakang bisnis yang baru diterjuni Lippo ini, disebut-sebut James T. Riady.



Nama James T. Riady belakangan ini makin sering tampil membawa bendera LIPPO. Dia disebut-sebut, sebagai putra mahkota yang dipersiapkan oleh Mochtar Riady untuk memimpin kerajaan bisnis Taipan yang bertangan dingin dalam bisnis keuangan ini. Dia lah konon yang menjadi otak masuknya grup ini ke sektor properti.

Bulan-bulan terakhir ini, namanya kembali menjadi gunjingan yang menghiasi berbagai halaman surat kabar di sini. Dia diberitakan mengambil alih proyek gedung perkantoran milik Robby Tjahjadi, Century Center yang terletak di jalan Gatot Subroto, yang terbengkalai pembangunannya seharga Rp 35 miliar. Sebelum itu, namanya juga secara berbisik dipercakapkan, karena suksesnya menjual sebanyak 1.200 unit rumah yang belum dibangun di kawasan Lippo City dalam tempo tiga jam.

Hadirnya James di sektor bisnis properti, menurut pengakuannya baru sekitar 5 - 6 tahun terakhir ini. Tetapi, Lippo group sudah terlibat dalam bisnis ini sebetulnya sejak 20 tahun yang lalu. Dengan filosofi bisnis yang dicetuskan oleh Mochtar Riady, *Chairman* Lippo Group, bahwa ''apa yang kita gunakan, kita harus berusaha memilikinya.'' Nah, karena itu, selama keberadaan Lippo, '' kami telah berpengalaman membeli, mengelola, investasi dan membangun properti untuk kepentingan sendiri. Inilah yang menjadi dasar, kami masuk ke sektor bisnis ini,'' ujar James dalam percakapan di kantornya dengan *Properti Indonesia*.

Gebrakan Lippo yang mengejutkan adalah pada waktu launching Sudirman Tower yang terletak di jalan Jenderal Sudirman Jakarta, Nopember 1992. Meskipun bukan proyek pertama Lippo, tetapi itu gedung perkantoran yang pertama dipasarkan dengan sistem jual habis, *strata title*.

PT. Lippo Land, developer yang menangani bisnis properti Lippo Group yang membangun gedung tersebut, melihat peluang yang terdapat dalam Undang-Undang No 16/ 1985 tentang rumah susun. Dengan perangkat hukum itulah gedung itu dijual, sekaligus meyakinkan pembeli akan adanya kepastian hukum kepemilikan gedung bertingkat. Dalam waktu singkat gedung 24 lantai tersebut, lebih dari separuhnya terjual. Padahal, waktu itu situasi bisnis ruang perkantoran sedang lesu dan *tight money polci* tengah membelit para investor.

Sejak itu, menyusul bendera bisnis properti Lippo yang lain berekibar. Di Bandung, Lippo Center diresmikan. Lippo City, di Bekasi sebuah proyek multi guna diumumkan. Diikuti kemudian oleh Lippo Village di Tangerang. Berikutnya berbagai proyek di bawah bendera Lippo Land di *launchinhg* susul menyusul. *(Lihat Tabel: Proyek dan Luas*

PROYEK DAN LUAS LAHAN YANG DIKUASAI LIPPO

NAMA PROYEK	LUAS LAHAN (Ha)	
	Aktual	Rencana
1. Lippo City	1000,00	2000,00
* East Jakarta Industrial Park	(210)	
* Bekasi International Ind. Est	(200)	
* Great Jakarta Industrial Est	(200)	
* Gunung Ciremai Inti	(390)	
2. Office Tower Medan	1,00	
3. Lippo Village, Tangerang	500,00	700,00
4. Lippo Center, Bandung	0,35	
5. Lippo Center, Jakarta	0,30	
6. Sudirman Tower & Condominiums	1,50	
7. Paradise Hills Resort, Cipanas	62,00	
8. Royal Sentul Highland	2000,00	
9. Palace View Apartemen, Jakarta	3,25	
10. Permata Hijau Apartemen	2,50	
11. Le Cristal Apartemen, Jakarta	2,00	
12. Beverly Tower Condominiums	3,10	
13. Jakarta Country Club	4.50	
14. Undersea world, Kerjasama dengan Taman Impian Jaya Ancol	n.a	
15. EIE Building, Hongkong	n.a	
16. Let Pacific Building, Hongkong	n.a	
17. Asia Securitied, Hongkong	n.a	
18. Infrastruktur (jalan tol)	n.a	

TATAN RUSTANDI

JAMES T. RIADY,
MEMASUKI BISNIS PROPERTI DENGAN SADAN SANGAT SERIUS KARENA RISIKONYA BESAR

Lahan yang Dikuasai Lippo Group). Tidak hanya itu, Lippo juga merambah masuk ke pasar properti di Hongkong dan Cina. Di negeri tirai bambu tersebut, konon Lippo masuk ke sektor inffrastruktur dan kawasan industri.

Walaupun James menyebutkan, bahwa Lippo sudah berpengalaman selama 20 tahun mengurus bisnis properti, toh masuk ke pasar bebas dia masih baru. Tetapi lewat proyek-proyeknya yang berskala besar dan *capital intensive*, orang memang patut memperhitungkannya. Apalagi, dia hadir dengan sejumlah terobosan yang inkonvensional dalam memasarkan produk proepertinya.

''Kami memasuki bisnis properti ini dengan sadar dan sangat serius, karena risikonya besar. Kalau semberono bisa fatal. Karena itu, kami mempelajari secara mendalam, bisnis properti di negara-negara lain yang jauh lebih maju. Kami pelajari mengapa mereka behasil, dan mengapa pula ada yang gagal. Kemudian membandingkannya dengan situasi dan lingkungan bisnis di sini,'' ujarnya memberikan gambaran betapa seriusnya Lippo menangani sektor bisnis yang satu ini.

Sebagai negara berkembang, tutur James, environment bisnis di Indonesia belum kondusif. Dukungan dana jangka panjang untuk menjalankan bisnis yang sifatnya capital intensive masih kurang. Dana jangka panjang yang diharapkan dari luar negeri, pun terbatas sifatnya, karena faktor *country risk* yang masih tinggi. Selain itu perilaku pemain bisnis sendiri, belum cukup matang. Masih banyak yang ikut-ikutan. Siklus ekonomi terkadang *up and down* nya terlalu lebar dan drastis. Semua ini menimbulkan faktor risiko yang cukup yang cukup besar. Apalagi untuk bisnis yang berjangka panjang.

Nah, dimana letak kunci sukses Lippo dalam menyiasati bisnis propertinya? Dengan sigap James menjawab: ''Memenej risiko sekecil mungkin, hingga mendekati *riskfree*. Karena itu kita harus inovatif. Untuk menekan risiko, kita harus *market oriented*. Jangan sampai membangun monumen yang enak dipandang tetapi tidak realistik. Tidak memperhitungkan *affordability* masyarakat,'' ujarnya.

Selain itu, karena sifat bisnis ini yang capital intensive, ''kita tidak mau berlama-lama dalam proyek. Cepat masuk, dan cepat pula keluar. Karena itu, kita harus cepat memasarkan produk-produk yang kita buat. Untuk ruang perkantoran, kita memilih jual habis. *Strata title*, ketimbang rental. Untuk residential, kami memilih segmen pasar yang cukup besar, kelas menengah. Ini semua memperkecil risiko,'' kata James, menjelaskan kiatnya.

Tidak hanya itu kiat Lippo menyi-asati risiko tadi. Dari aspek pembiayaan, kata James lagi, Lippo berusaha berbagi risiko, dengan memanfaatkan teknologi permodalan yang ada. '' Kita menekan sekecil mungkin menggunakan kredit. Sebaliknya, kita memanfaatkan ekuiti dari pasar modal. Dengan cara ini, kita berbagi rezeki dengan masyarakat sekaligus risiko. Di samping itu kami melakukan kerjasama dengan berbagai investor, baik dari dalam maupun dari luar negeri properti kami.''

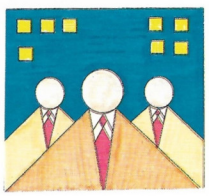
Selama lima tahun lebih Lippo terjun ke bisnis properti, perkembangannya sangat cepat. Pada saat ini, tak kurang dari 3.576 Ha lahan yang dikuasai oleh grup ini. Belum termasuk yang dalam rencana sekitar 1.500 Ha lagi. Lippoland, sebagai *flag carrier* grup bisnis ini di sektor properti yang membawahi sebagian besar proyek-proyek Lippo, asetnya bertumbuh cepat. Menurut buku tahun 1993, asset perusahaan ini melonjak sekitar 54 persen dari tahun sebelumnya. Dari Rp 168 miliar lebih tahun 1992 menjadi Rp 258 miliar tahun 1993 ■

Joko/MD

NASROEL CHAS

MENJUAL SUPERBLOCK DENGAN KEPERCAYAAN

Di kalangan pengusaha keturunan Cina, Nasroel Chas mendapat julukan ie ni ren cung kwok cik *yang artinya "orang Indonesia, warga negara Cina". Pergaulannya yang baik dengan banyak pengusaha keturunan non-pri itulah salah satu kunci suksesnya di bisnis properti.*



"Sengsara Membawa Nikmat". Ini bukan judul roman Nur St. Iskandar, yang beberapa waktu lalu dijadikan sinetron di TVRI. Ini kisah nyata yang dialami Nasroel Chas di tahun 1978. Ketika itu perusahaan Nasroel, CV Takarin Contractor, mendapat borongan mengerjakan finishing Ratu Plaza senilai Rp 168 juta. Baru 30% pekerjaan itu digarap, keluarlah Kebijaksanaan Nopember (Knop) 78. Maka nilai pekerjaan itu, yang semula bisa dikerjakan dengan modal sekitar Rp 150 juta, membengkak jadi Rp 250 juta. Padahal, untuk memodali borongan itu, ia sudah berhutang Rp 36 juta di Bank Tamara. "Saya hitung-hitung, walaupun semua kekayaan saya dijual, mulai dari rumah, mobil hingga cincin kawin, hutang saya tidak bisa terlunasi," ujar Nasroel, dalam perbincangan dengan *Properti Indonesia*.

Nasroel mengaku bingung, tak tahu apa yang harus dikerjakannya. Selama seminggu, ia hanya berdiam di rumah. Pasrah. "Sudah seperti orang gila." Lalu istrinya menasihati. "Kalau begini terus, kita bisa gila betulan. Kita kan dari Padang tidak membawa apa-apa, datang ke Jawa untuk usaha. Serahkan saja semua pada Allah," tutur Nasroel, mengenang nasihat istrinya. Malam itu Nasroel salat Tahajud. Paginya ia bawa semua uang yang ada ke Bank Tamara, langsung menemui dirutnya, Pek Tek Beng. "Pak Beng, saya tidak bisa membayar hutang karena proyek saya rugi akibat knop. Kalau Pak Beng mau sita mobil dan rumah saya, silahkan, beritahu saya dulu. Jangan ributribut, nanti anak-anak saya kaget." Menurut Nasroel, mungkin karena terkesan ada orang Melayu kesulitan membayar hutang malah datang menyerahkan diri, bukan kabur, "Pak Beng mengajak saya berkongsi."

Nasroel diberi borongan senilai Rp 288 juta oleh Bank Tamara, dan dananya didukung oleh bank itu juga. Proyek itu rupanya untung. "Saya bisa bayar hutang, dan masih punya sisa Rp 5 juta," katanya. Uang itu ia jadikan modal bagi pembentukan PT Takarin Tamara (perusahaan patungan, 50%-50%, antara CV Takarin dan Bank Tamara), juga bergerak di bidang kontraktor. Perusahaan itu lalu mendapat pekerjaan membangun kampus ASMI senilai Rp 2 miliar. Proyek garapan Takarin Tamara selanjutnya banyak di kawasan kota, antara lain Orion Plaza dan Proyek Pinangsia. Seiring dengan kemajuan yang diraih Takarin Tamara, keterlibatan Nasroel di Tamara Group juga makin dalam. Jabatan terakhir yang disandangnya sebelum meninggal kelompok itu, tahun 1988, adalah Presiden Direktur Tamara Group.

Sukses Nasroel di Tamara didukung banyak hal. Pertama, seperti diakuinya sendiri, karena adanya Keppres 14 yang menekankan mengenai pribuminisasi dalam bidang usaha. Selanjutnya adalah kelincahannya menyesuaikan diri dalam pergaulan dengan pengusaha keturunan Cina, termasuk menguasai bahasa Mandarin. Karena keluwesannya itulah, oleh teman-teman bisnisnya secara bergurau ia dijuluki "ie nie ren cung kwok cik" (orang Indonesia, warga negara Cina). Faktor lainnya adalah pengetahuannya yang cukup luas mengenai bidang properti.

Pengalaman Nasroel di bisnis properti memang cukup panjang. Tahun 1969, selepas dari Akademi Teknik Jakarta, ia bekerja di perusahaan Jepang, Tosho Sangyo. Inilah perusahaan PMA pertama di Indonesia yang bergerak di real estate. Tosho Sangyo antara lain mengerjakan pembangunan perumahan milik Pertamina. Oleh perusahaan itu, Nasroel dikirim ke Jepang untuk mempelajari bisnis properti di negeri itu, yang semasa itu sudah marak. Tugas belajar itu dilakukan berkali-kali, jika dijumlahkan lamanya sekitar 28 bulan. Tahun 1973 Pertamina mengha-dapi masalah keuangan, sehingga proyek-proyek propertinya dihentikan. Tahun itu juga ia meninggalkan Tosho Sangyo, lalu melakukan bisnis jual-beli rumah. "Beli rumah jelek, diper-baiki, kemudian dijual kembali," katanya. Usaha itu ia jalani dua tahun. Tahun 1975

JARINGAN BISNIS PROPERTI NASROEL CHAS

PT	TAKARIN TAMARA	(KONTRAKTOR)
PT	DANAYASA ARTHATAMA*	(SCBD)
PT	KHARISMA ARYA PAKSI	(KARTIKA PLAZA HOTEL, BALI)
PT	PUSAKO TARINKA	(HOTEL PUSAKO, BUKITTINGGI)
PT	BALI MIYAHARA	
	MEGAH INTERNATIONAL	(HOTEL RESORT, BALI)
PT	AGUNG SEDAYU PROPERITINDO	(DEVELOPER, CONT.)
PT	NAGARI DEV. CORP. IND.	(BANK, REAL ESTATE, DLL)

*SAHAM DIMILIKI JIHD 100%

NASROEL CHAS:
TIDAK PUNYA KELOMPOK USAHA

Nasroel mendirikan CV Takarin Contractor, yang kemudian membawanya ke Tamara Group itu.

Selepas dari Tamara, Nasroel membangun tiga proyek hotel (2 di Bali antara lain bekerja sama dengan Kartika Eka Paksi, 1 di Bukittinggi melalui PT Pusako Tarinka). Di sektor perumahan, proyek Nasroel antara lain kompleks perumahan di Jatiwaringin di atas lahan seluas sekitar 20 Ha. Dua proyek barunya di Payakumbuh, Sumatera Barat, Januari 1994 diresmikan Menparpostel Joop Ave.

Latar belakang dua proyek di Payakumbuh itu, yang disebut Nasroel sebagai proyek idealisme, cukup menarik. Ketika pada 1989 ia menemui Joop Ave — ketika itu masih Dirjen Pariwisata — sehubungan dengan rencana pembangunan dua hotelnya di Bali, Nasroel dijuluki si anak durhaka. Sebutan itu disampaikan Joop Ave karena Nasroel justru membangun dua hotel di Bali, bukan di Sumatera Barat, kampung halamannya. Ucapan tersebut menggelitik Nasroel. Ia, yang dilahirkan di Desa Anding, Bukittinggi, 16 Agustus 1943, lantas melakukan riset di Payakumbuh, yang kebetulan juga merupakan kampung halaman istrinya.

Saat bulan lalu Joop Ave meresmikan proyek itu, dengan bangga Nasroel pun menyebut dirinya bukan Malin Kundang. Di Pulau Sikuay, yang memiliki luas sekitar 42 Ha, Nasroel merencanakan membangun 40 cottages dengan total kamar 80. Yang selesai baru 22. "Jadi baru separuhnya," katanya. Untuk investasi di proyek yang diberi nama Sikuay Island Resort itu, Nasroel dan K. Tobori, mitra Nasroel yang mewakili seorang pengusaha Jepang, mengucurkan dana sekitar Rp 5,6 miliar.

Proyek Nasroel satunya lagi di Payakumbuh itu, adalah pusat kebudayaan Minang di Say Beringin. Di sini, di pelataran sekitar 1 Ha, Nasroel membangun prototype Rumah Gadang.

Proyek garapan Nasroel yang mencengangkan banyak orang saat ini adalah Sudirman Central Business District (SCBD)—sering juga disebut Sudirman Superblock. Di proyek ini Nasroel adalah Presiden Direktur PT Danayasa Arthatama, developer yang sekaligus akan menangani pengelolaan SCBD. Dari segi aset, proyek ini memang pantas disebut super, karena diperkirakan membutuhkan investasi Rp 7 triliun lebih. Dari luas lahan, juga super. Inilah satu-satunya kompleks multipurpose di jantung kawasan bisnis Jakarta yang memiliki luas 43 Ha lebih.

Lahan seluas 430.000 m^2 itu dipecah Nasroel menjadi 25 kapling, yang diperuntukkan bagi perkantoran, pertokoan, hotel, dan apartemen. Kapling-kapling itu tidak dijual kepada investor, melainkan dilakukan kerja sama. Misalnya, seperti yang dilakukan dengan PT Danareksa yang membangun Stock Exchange Centre. Lahan yang diambil Danareksa ditentukan nilainya. Ditaksir juga berapa investasi yang diperlukan untuk membangun gedung. Baru kemudian, dihitung berapa persen saham Danareksa dan Danayasa di proyek itu, yang akhirnya disepakati: Danareksa 45% dan Danayasa 55%. Pola ini diterapkan untuk 24 kapling lainnya. Untuk membebaskan lahan seluas 43 Ha dari 6.616 KK yang terdaftar di sana, Danayasa Arthatama juga tidak perlu meminjam bank, karena uangnya tersedia dari hasil akuisisi oleh Jakarta International Hotel and Development (JIHD). "Jadi dari segi *cash flow*, Danayasa Aman, karena tidak memiliki pinjaman," kata Nasroel.

Seluruh pembangunan SCBD diperkirakan selesai dalam 15 tahun. Nasroel optimis hal itu akan terwujud, karena seluruh tanahnya sudah dibebaskan dan kosong. Pengelolaan seluruh kawasan ini, menurut Nasroel, akan bersifat sangat kompleks jika sudah selesai nantinya. Padahal, banyak peraturan yang diperlukan untuk mendukung hal itu, belum ada di Indonesia. "Satu contoh saja. Di sini akan dibangun beberapa jalan tembus yang melintas di bawah gedung, milik satu investor. Bagaimana status jalan itu?" Peraturannya, menurut Nasroel, belum ada. Soni Harsono pun tidak bisa menjawab ketika ditanyakan hal ini. Tapi, Nasroel Chas yakin, hal-hal seperti itu akan terjawab, karena peraturannya saat ini tengah digodok di Pemda DKI.

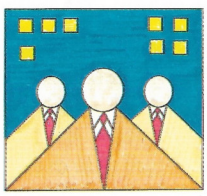
Bagaimana Nasroel dapat masuk ke Danayasa? Ide superblock ini, menurutnya, memang berasal dari dia. Karena ia tak punya dana, maka idenya pun ia tawarkan ke Kartika Eka Paksi, yang pernah bekerja sama dengannya dalam pembangunan hotel di Bali. "Saya ini enak, karena tidak punya kelompok usaha sendiri. Kemana-mana bisa masuk." Modal yang diandalkan Nasroel untuk itu, tentu kepercayaan ■

BB/MD

IR. ABURIZAL BAKRIE

MENGGEBRAK PASAR APARTEMEN DAN RESORT

Bakrie Investindo melakukan gebrakan besar di bisnis properti. Koreksinya terhadap pasar apartemen, menjadi buah bibir di kalangan pelaku bisnis properti Indonesia.



Tahun 1993 adalah tahun emas bagi Bakrie Investindo, induk perusahaan kelompok Bakrie yang membawahi bisnis properti. Dua proyek besar propertinya yang dipasarkan tahun lalu, Taman Rasuna Said Apartment (TRSA) dan Bali Nirwana Resort, sukses besar dipasaran. TRSA malah mencatat seja-rah tersendiri: 1.200 unit terjual pada hari pertama pemasaran perdananya. Baru sekali itulah terjadi, dalam pemasaran apartemen di Indonesia, ada ribuan calon pembeli mengantri sejak subuh untuk memperoleh formulir peme-sanan. Pemasaran kedua TRSA juga laku keras. 3.600 unit TRSA, yang bulan lalu baru dilakukan pembangun-an konstruksinya itu, praktis terjual hanya dalam waktu 2 bulan. Padahal, Nirwan Bakrie, Presdir Bakrie Inves-tindo, menargetkan seluruh unit itu terjual habis dalam 3 tahun.

Bali Nirwana Resort (BNR), proyek yang dibangun melalui PT Bali Nirwa-na Resort, juga mendapat sambutan yang cukup baik dalam pemasaran perdana-nya pada Nopember 1993. Hanya dalam sekitar 2 jam acara Grand Launching yang diadakan di Jakarta Hilton Convention Centre, bersamaan dengan pesta HUT Aburizal Bakrie, 21% lebih dari 150 unit villa (seharga US$ 250.000/unit) dan rumah resort (termurah US$ 78.000/unit) yang ditawarkan dipesan pembeli. "30 persen diantara pemesan itu langsung membayar uang muka," kata Jon A. Pirtle III, CEO PT Bali Nir-wana Resort. 25% saham PT BNR dimiliki Bakrie Investindo dan 75% sisanya dimiliki Time Switch, anak perusahaan Bakrie di Karibia.

Resort terpadu adalah konsep yang hendak dibangun Bakrie di atas lahan seluas 120 Ha yang terletak di kawasan Tanah Lot, Tabanan, Bali, itu. Selain resort dan villa, di sana akan dibangun hotel bintang lima yang nantinya dikelola Le Meridien, spa, padang golf 18 holes hasil rancangan Greg Norman, dan 150 unit timeshare suites. Khusus timeshare suites, PT BNR baru akan memasarkan-nya pada kwartal pertama 1994 ini. Resort terpadu yang diperkirakan akan menelan investasi US$ 200 juta ini, ditargetkan selesai pembangunannya pada 17 Agustus 1995. Tanggal itu sengaja dipilih. "Agar men-jadi persembahan Bakrie pada HUT RI ke-50," kata Abrurizal Bakrie, Preskom Bakrie Investindo dan Bakrie & Brothers.

JARINGAN BISNIS PROPERTI BAKRIE

PT SANGGRAHA PELITA JAYA (1987)
NAMA PROYEK : SANGGRAHA PELITA JAYA LEBAK BULUS

PT CATUR SWASAKTI UTAMA (1982)
NAMA PROYEK : WISMA BAKRIE
BAKRIE & BROTHERS: 100,00%

PT INFINITE INDONUSANTARA (1990)
NAMA PROYEK : KRAMAT CENTRE
SHARE HOLDERS : BAKRIE NUSANTARA CORP.: 75,00%
JOPPIE WIJAYA : 25,00%

PT BAKRIE INVESTINDO (1991)
NAMA PROYEK : SUPERBLOK (RENOVASI GOR KUNINGAN)
SHARE HOLDERSI: CAL 33,34%
NIRWAN BAKRIE 33,33%
INDRA BAKRIE 33,33%

PT BAKRIE RASUNAVEST CATURINDO CORP.
NAMA PROYEK : TAMAN RASUNA SAID APARTEMEN (16 Ha)
SHARE HOLDERS : NA.

PT BALI NIRWANA RESORT
NAMA PROYEK : BALI NIRWANA RESORT (120 Ha)
SHARE HOLDERS: BAKRIE INVESTINDO: 25,00%
TIME SWITCH : 75,00%

Kedua proyek properti itu, setelah rampung nanti, ditaksir Aburizal bernilai Rp 1,5 triliun. Perhitungannya begini. Seluruh TRSA yang berkapasitas 3600 unit, saat ini dinilai Rp 600 miliar. Begitu selesai pada 1995/1996 nanti nilainya diperki-rakan melonjak menjadi Rp 1 triliun. Di tambah investasi US$ 200 juta di Bali Nirwana Resort, belum termasuk fasilitas tambahan, aset kedua proyek itupun mencapai Rp 1,5 triliun. Fantastis bukan?

Selain kedua proyek tersebut, Bakrie Investindo masih akan membangun superblok di samping GOR Kuningan dengan investasi US$ 250 juta, yang meliputi gedung perkantoran, pusat belanja, serta hotel bintang 5 —bersama TRSA merupakan paket proyek renovasi GOR Sumantri Brojonegoro, Kuningan.

Langkah-langkah besar Bakrie Investindo itu bukan tanpa hambatan. Pembangun-an konstruksi TRSA sempat diisukan mengalami penunda-an, karena tidak ada satupun kontraktor yang mau memba-ngun TRSA dengan pola turn-key —pembiayaan proyek menjadi tanggungan kontrak-tor sampai pembangunannya selesai. Di sisi lain, konon, tidak ada bank yang berani membiayai proyek bernilai Rp 600 miliar itu. Pembangunan Bali Nirwana Resort juga dibayangi kegagalan, karena adanya protes dari sejumlah mahasiswa dan pemuka agama Hindu di Bali. Pasalnya,

kehadiran BNR dinilai dapat merusak keskralan kawasan Tanah Lot yang selama ini mereka sucikan. Untunglah, setelah dilakukan dialog antara Kelompok Bakrie dan perwakilan pemuka agama Hindu di Bali, masalah itu dapat diselesaikan dan pembangunan BNR dinyatakan boleh terus berjalan dengan beberapa kompromi.

Ical sendiri membantah keras saat ditanyakan padanya mengenai isu penundaan kedua proyeknya itu. "Kedua proyek itu akan diselesaikan sesuai target," katanya, diselasela acara Munas Kadin barubaru ini. Memang, pemancangan konstruksi TRSA, telah dimulai bulan lalu. Proyek baru Bakrie Investindo lainnya? "Ya cukup dululah. Kami butuh waktu untuk riset proyek baru," ungkap Ical.

Bakrie Investindo memang perlu hati-hati. Maklumlah, mereka belum berpengalaman mengelola proyek-proyek properti berskala besar. Beberapa proyek properti yang mereka bangun sebelum TRSA dan BNR juga tidak begitu sukses. Ruko Kramat Centre, yang dibangun melalui PT Infinite Indonusantara pada 1990, kurang begitu laku. Proyek town housenya, Fountain Park View di Pangkalan Jati, Jakarta Selatan, juga bernasib sama.

"Wajar kalau pemasarannya sulit. Maklum waktu itu kami masih mempelajari karakter risiko bisnis properti. Dan nilai proyeknya juga kecil, kok," ujar Ical.

Bangkitnya pamor Bakrie Investindo, disebut-sebut, diotaki oleh Nirwan Bakrie. Walau tidak terekspose di media massa, Nirwan lah sebenarnya yang jeli membaca pasar apartemen yang belum terisi di Jakarta. Ketika banyak developer bermain di apartemen kelas atas, ia melihat peluang besar di kelas menengah. Apartemen Sahid misalnya, ditawarkan dengan harga US$ 2.300 per meter persegi. Nirwan menawarkan TRSA dengan harga separuh dari itu —pada tahap awal, TRSA dijual US$ 1.000/m² dengan strata title system. Hasilnya: serbuan pembeli yang mencengangkan banyak pengusaha lain itu.

Perjalanan Bakrie Investindo ke depan, nampaknya akan lebih banyak berada di tangan Nirwan. Setelah Aburizal terpilih sebagai Ketua Umum KADIN, jumlah waktu yang bisa ia berikan bagi tiga *holding company*-nya (Bakrie & Brothers (BB), Bakrie Nusantara Corp. (BNC) dan Bakrie Investindo) jadi sedikit. "Saya akan banyak ke daerah dan berkonsentrasi ke masalah-masalah kerjasama dagang hubungan internasional. Urusan Bakrie Investindo termasuk pengembangan bisnis properti berikutnya, diserahkan sepenuhnya ke saudara Nirwan. Hanya keputusan sangat penting, yang saya ikut tangani," ujar Aburizal.

Masih menurut Aburizal, Bakrie Investindo memang lebih diarahkan untuk menampung bisnis keluarga Bakrie. Saham perusahaan itu, 33,33% dimiliki Nirwan, 33,33% Indra Bakrie, dan 33,34% Aburizal.

Ada pertimbangan lain untuk menjadikan Bakrie Investindo sebagai induk perusahaan tersendiri, terpisah dari BB dan BNC. BI, menurut Ical, harus menangkap setiap peluang bisnis yang menurut perhitungannya menguntungkan, dan berani menjarah sektor yang berisiko tinggi. Tetapi perhitungan itu bisa salah. Dan kalau itu terjadi, maka BI tak ingin membebankan kerugiannya kepada BB atau BNC. Apalagi BB sudah menjadi perusahaan publik. "Cuma, bisa saja BB memberi pinjaman dana ke proyek-proyek BI, seperti proyek Nirwana Resort itu," kata Aburizal, menjelaskan filosofi dan strategi pendanaan grup usahanya.

Selain properti, Bakrie Investindo juga membawahi beberapa unit usaha lainnya di bidang media, pertambangan, dan peternakan. Proyek BI di bidang media antara lain AN-Teve, yang hingga kini masih belum mendatangkan untung■

Edo/BB

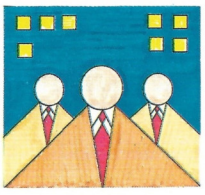
TATAN RUSTANDI

ICAL MASUK KE PROPERTI
BERANI BERISIKO TINGGI,
TETAPI BERPELUANG UNTUNG TINGGI

SUKAMDANI SAHID GITOSARDJONO

MENGGELAR HOTEL DARI SUMATERA HINGGA IRIAN

Dr. Sukamdani Sahid Gitosardjono, satu-satunya pengusaha nasional terbesar di sektor bisnis perhotelan. Kunci suksesnya adalah kepercayaan dan inovatif.



Seusai perang kemerdekaan, pemuda pejuang yang bernama Sukamdani Sahid Gitosardjono, langsung meletakkan senjata. Dia memilih menjadi pedagang, beda dengan kawan-kawannya yang meneruskan karir militer dan pegawai pemerintah. Kala itu banyak kawannya yang menyesali pilihan tersebut.

Akan tetapi, Sukamdani, pemuda asal Solo kelahiran tahun 1928 itu, sudah berketetapan hati. Dunia usaha harus diretasnya. Alasannya, ''sayang kalau dunia usaha kita tidak dimasuki orang-orang yang bermental pejuang. Negeri kita ini sangat membutuhkan lebih banyak pengusaha dan pedagang,'' katanya dalam percakapan dengan *Properti Indonesia*, di kantornya yang cukup sederhana, untuk ukuran Sukamdani—di lantai dua Hotel Sahid Jaya.

Ternyata pilihan Sukamdani yang disertai visi bisnis yang jauh ke depan itu tidak salah. Menjelang peringatan 20 tahun kemerdekaan RI, hotelnya yang diberi nama Hotel Sahid Solo diresmikan. Hotel yang kini telah berkembang menjadi 140 kamar itu, merupakan tonggak awal yang dipancangkan Sukamdani di bisnis properti perhotelan.

Sembilan tahun kemudian, dia mengibarkan benderanya di Jakarta. Sebuah hotel berkamar 514 dengan nama Sahid Jaya Hotel, yang terletak di jalan Sudirman, diresmikan oleh Presiden Soeharto pada 2 Maret 1974. Pada saat itu, hotel ini merupakan yang terbesar setelah Hotel Indonesia. Belakangan, dengan selesainya Sahid Tower, berkembang menjadi 844 kamar.

PROYEK HOTEL DAN JUMLAH KAMAR DI BAWAH SAHID GROUP

Nama Proyek	Jumlah Kamar
1. Sahid Solo, Surakarta	140
2. Sahid Garden, Yogyakarta	144
3. Kusuma Sahid Prince Hotel, Surakarta	103
4. Sahid Bali Seaside, Bali	450
5. Sahid Hotel, Surabaya	256
6. Kawanua Sahid Hotel	99
7. Sahid Hotel, Toraja	52
8. Sahid Krakatu Hotel, Lampung	98
9. Sahid Mariad Hotel, Sorong (Manajemen)	100
10. Sahid Jaya Hotel	844
11. Sahid Executive Apartemen	188 (unit)
12. Sahid Makasar City Hotel, Ujung Pandang	200
13. Sahid Tamara Hotel, Lombok*	200
14. Sahid Lippo International*	200
Jumlah	**3.074**

**Masih dalam perencanaan*

Sumber: *Pusat Data Properti Indonesia*

Sekarang nama Sukamdani identik dengan Sahid Hotel. Bendera Sahid Hotel terpancang mulai dari Sahid Krakatau Hotel di pulau Sumatera pada bagian Barat hingga Sahid Mariad Hotel di Sorong, Irian Jaya di bagian Timur Inedonesia. Total kamar yang berada di bawah bendera Sahid Grup, baik yang sudah beroperasi maupun yang dalam tahap pembangunan, pada saat ini mencapai 3.074. *(Lihat: Proyek Hotel dan Jumlah Kamar di Bawah Sahid Grup.)* Termasuk sebanyak 188 unit apartemen kelas eksekutif, berharga 2.100 - 3.200 dolar permeter persegi, yang dibangun di belakang Hotel Sahid Jaya.

Pijakan mantan Ketua Kadin ini sebagai salah seorang pemain properti yang handal, diperkokohnya dengan rencana pengembangan sebuah superblock yang diberi nama dagang Sahid City. Superblock ini merupakan perluasan dari Hotel Sahid Jaya yang ada sekarang. Di area seluas lebih kurang 3,3 hektar itu, selain apartemen yang saat ini tengah dalam tahap konstruksi, dia akan membangun gedung perkantoran dan sebuah hotel lagi yang diberi nama Grand Sahid Plaza. Hotel yang terakhir ini berkualifikasi bintang lima plus.

Bagaimana kiat Sukamdani membangun kerajaan bisnis Sahid Grup? Pertanyaan klasik

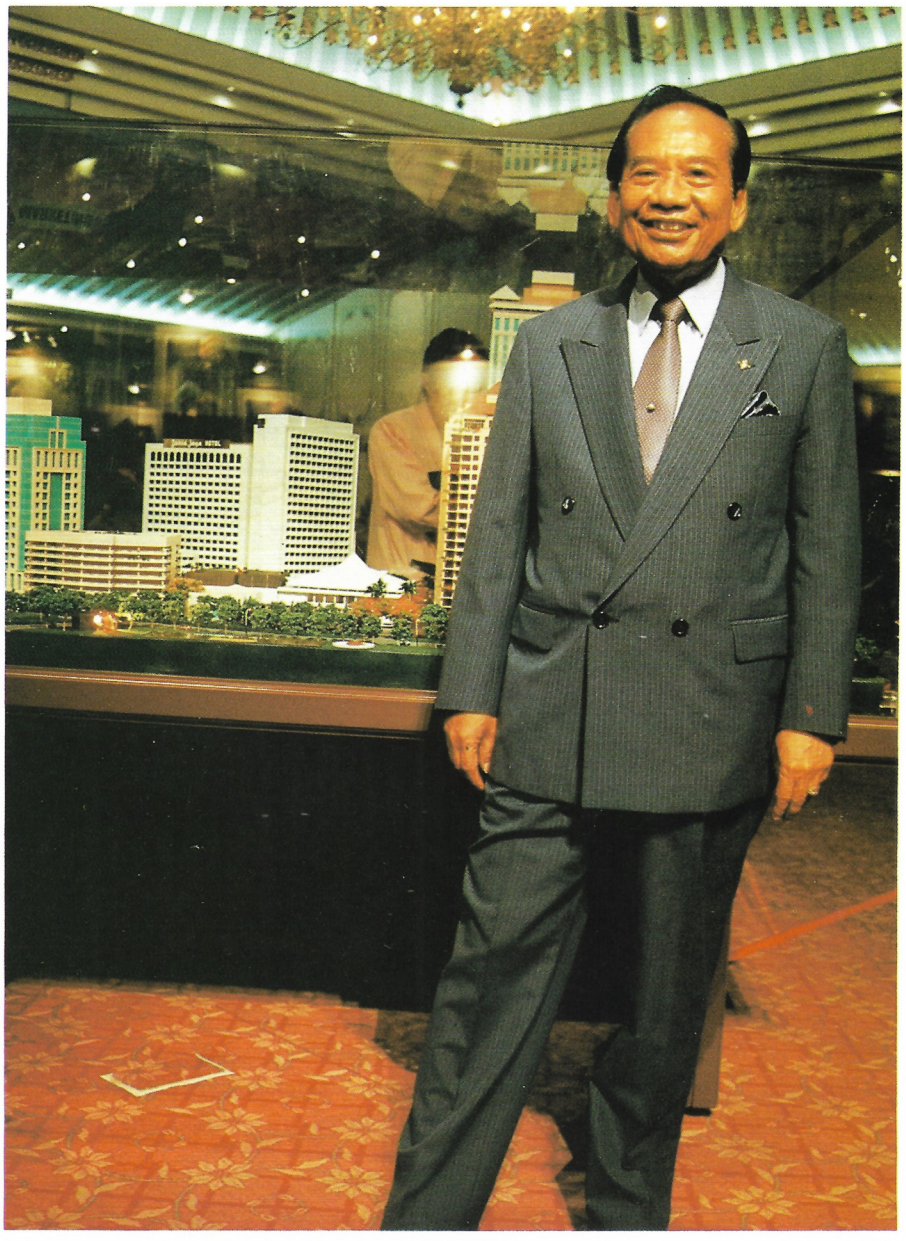
ini, dijawabnya enteng: ''Inovatif dan kepercayaan.'' Jawaban tersebut terasa klasik pula, tetapi di balik itu terkandung makna yang dalam. Selanjutnya ia berujar, '' bisnis properti perhotelan itu, bisnis jangka panjang. Tidak semua orang mampu menekuni bisnis ini, karena investasi baru kembali setelah enam-tujuh tahun. Jadi cukup berat. Tetapi kalau kita memperoleh kepercayaan, terutama dari perbankan atau lembaga keuangan lainnya, insya Allah bisa berkembang.''

Selain memperoleh kepercayaan di bidang keuangan, ujarnya lanjut, '' harus kuat dalam pemasaran. Kita harus inovatif dan kreatif. Nah, yang ini tidak ada bukunya. Teori bisa sama dengan buku-buku yang dikarang oleh para pakar. Tetapi dalam penerapannya di lapangan, yang berbicara adalah intuisi. Dengan intuisi itulah kita dapat membaca suatu peluang, dan kapan kita harus masuk.''

Menurut penerima Bintang Maha Putra ini, intusi diperoleh dari pengalaman yang panjang. Jatuh bangun, pahit getir dalam berbisnis. Disertai keseimbangan hidup, material dan rohani. ''Setiap permasalahan hadapi dengan tawakal. Lihat jauh ke depan, analisa dengan tajam. Kalau berhasil, bersyukur kepada Tuhan. Dengan itu, ituisi kita tidak akan pernah tumpul,'' ujarnya berpetuah.

Bagi Sukamdani, kepercayaan dan intuisi itu penting. Itulah kunci yang membawa sukses bisnisnya. ''Kalau tidak dipercaya, mana bisa saya menjadi seperti sekarang ini. Mana ada uang untuk membangun proyek milyaran itu. Tetapi berkat kepercayaan dan komitmen kami yang sunguh-sungguh, selalu diperoleh jalan keluar. Dan alhamdulillah, sampai saat ini semua kredit yang diberikan bank, bisa kami kembalikan dengan lancar,'' sambungnya.

Karena kepercayaan itu pulalah, Sukamdani, sering diajak berpatungan untuk mengembangkan bisnis perhotelan oleh investor lain. Umpamanya, oleh Tamara Grup, ia diajak membangun hotel Sahid-Tamara Hotel di Lombok. Sedangkan Lippoland, mengajaknya membangun hotel berbintang tiga di kawasan Lippo City, Bekasi.



HERMAN SYAHARA

SUKAMDANI SAHID GITOSARDJONO
TIDAK SEMUA ORANG MAMPU MENEKUNI BISNIS PERHOTELAN

Dalam menjalankan seluruh rangkaian bisnis hotelnya, Sukamdani juga memberikan kepercayaan kepada para profesional, yang sebagian terbesar adalah tenaga kerja pribumi. Di perusahaan ini, hanya tujuh orang tenaga kerja asing yang dipekerjakan. Tugasnya lebih difokuskan pada alih *know-how*. ''Kami tidak pernah terkait dengan manajemen hotel asing. Tenaga asing kami rekruit, dan kami tugsai mengelola bidang-bidang yang belum dikuasai oleh tenaga kerja nasional. Jadi kita tidak didikte orang asing,'' katanya bangga.

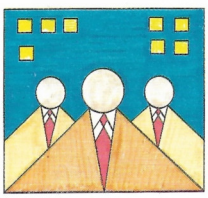
Berapa asset Sahid Grup sekarang ini? Sukamdani agak enggan mengutarakannya. Tetapi sebagai gambaran, asset hotel PT. Hotel Sahid Jaya International, perusahaan publik yang mengelola Hotel Sahid Jaya, assetnya pada tahun 1993 mencapai angka di atas Rp 200 miliar. Melihat anggka ini, bisa diperkirakan asset Sahid Grup tentu mencapai berlipat kali ■

Edo/MD

MOH. S. HIDAYAT

MENGAYUN BISNIS DARI KOTA KEMBANG

Kisah sukses Moh. S. Hidayat merancah medan bisnis properti diawalinya dari kota kembang, Bandung. Adalah Mayjen (Pur) A.J. Witono, mantan Pangdam Siliwangi yang ketika itu menjabat Duta Besar di Jepang, yang memanggilnya merintis bisnis yang satu ini. Padahal, waktu itu Hi, begitu panggilan akrabnya, sedang merintis bisnis di Jakarta, tak lama setelah menikah.



''Tahun 1976,'' ujar Hi mengenang, '' saya diundang ke Tokyo oleh Pak Witono.'' Di negeri Sakura itu, dia diperkenalkan kepada para pengusaha properti yang tergabung dalam Tokyu Land Corporation. Para pengusaha Jepang itu, ingin mempunyai anak angkat, pengusaha pribumi di sektor properti. Gayung bersambut. Maka disepakatilah untuk mengembangkan dua proyek perumahan di Bandung.

''Saya pun kembali ke Bandung. Karena kerjasama bisnis tersebut tidak bisa ditangani setengah-setengah,'' sambung Hi. Sebagai badan hukum yang akan mengelola proyek tersebut, disepakati untuk mengembangkan sebuah perusahaan kecil yang bernama PT. Putraco Indah.

Dua tahun kemudian, 1978, proyek pertama dimulai, yaitu Buah Batu Baru, terletak di kawasan Buah Batu, Bandung. Di sana dibangun sebanyak 300 rumah menengah dan mewah. Inilah konon proyek real estate pertama di kota kembang tersebut. Tak lama setelah itu, proyek kedua dibuka. Berlokasi di jalan Soekarno-Hatta, diberi nama Sumbersari Indah. Juga meliputi 300 rumah menengah dan mewah.

Pelaksanaan kedua proyek tersebut, mendapat supervisi dari para profesional properti dari Jepang yang ditempatkan oleh Tokyu Land Corporation tadi. Di sinilah Hidayat, secara serius mendalami manajemen bisnis properti, yang kala itu masih belum banyak digeluti oleh pengusaha nasional. Di Jakarta pun, waktu itu baru para profesional dari PT. Pembangunan Jaya yang dipimpin oleh Ir. Ciputra, yang mulai menerjuni bisnis ini dengan serius.

Rampung melaksanakan kedua proyek tadi, Hidayat dipromosikan menjadi Direktur Utama PT. Putraco Indah (1980) yang dijabatnya hingga sekarang. Jabatan ini tentu memberi peluang yang lebih besar baginya untuk mengembangkan sayap bisnis di bidang properti, setelah dibekali pengalaman yang cukup. Sejak itu, Hi mulai mengembangkan sayap bisnisnya. Berbagai proyek properti digelarknya, mulai dari perumahan, hotel dan pusat perbelanjaan. *(Lihat: Peta Bisnis Properti Moh. S. Hidayat)*. Semuanya masih terpusat di Bandung dan sekitarnya.

Dalam tempo sepuluh tahun, Putraco yang tadinya hanya sebuah perusahaan kecil, sudah membengkak menjadi 18 unit usaha, yang masing-masing berdiri sendiri. Putraco pun berubah menjadi *holding-company*, yang mengelola penyertaan di berbagai perusahaan tersebut. Bidang bisnis yang diterjuni pun kian meluas. Selain sektor properti dan kontraktor, ia masuk ke sektor industri bahan bangunan dan jasa penunjang properti. Salah satu anak perusahaannya, PT. Putraco Asia Mitra, mendapat kepercayaan dari PT. IPTN sebagai subkontraktor PT. IPTN untuk mengerjakan sejumlah komponen pesawat terbang.

Bandung rupanya tidak cukup luas bagi Hidayat untuk mengembangkan sayap bisnisnya, sehingga ia memutuskan ikut merambah ladang bisnis di Jakarta. Tanpa gembar-gembor, satu persatu peluang di sektor bisnis direbutnya. Pada gilirannya, setiap peluang harus dikelola oleh suatu badan usaha yang independen, yang satu sama lain memerlukan kordinasi. Maka pada tahun 1991 yang lalu, dia memutuskan untuk membuat *holding company* tersendiri, yaitu PT. Benu Birunusa.

Di bawah bendera holding yang baru ini, Hidayat mengibarkan bisnisnya dengan berbagai proyek di Jakarta dan sekitarnya. Villa

PETA BISNIS PROPERTI MOH. S. HIDAYAT

M. S. HIDAYAT

Benua Biru Nusa	Putraco Group
Proyek	Proyek
• Villa Japo (Perumahan)	• Bandung Indah Plaza (Pusat Perbelanjaan & Hotel)
• Niaga Tower (Perkantoran)	• Bekasi 2000, (Kota Mandiri) Bekasi
• Grand Kuningan (Area Diplomatic)	• Pulau Nias Resort, (Resort Area) Sumatera Utara
• Real Estate Karawaci (Perumahan)	• Buah Batu Baru, Perumahan Bandung
• Spimindo Mitra Daya, Batam (Industrial Estate)	• Putraco Gading Regency (Perumahan) Bandung
• Jati Sari Permai, Cikampek (Perumahan)	• Ujung Berung Indah (Perumahan) Bandung
• Terboyo Industrial Estate, Semarang (Merdeka Wirastama)	• Parahyangan Asri (perumahan) Bandung
• Rio-Rio, Pulo Mas (Commercial Center & Recreation)	• Perumahan Sukamulya (Perumahan) Bandung
• Ciater Golf Course, Ciater	• Sumber Sari, (Perumahan) Bandung
• Mandara Sheraton Hotel	

MOH. S. HIDAYAT, *TERLEBAT DALAM PROYEK-PROYEK BERGENGSI*

Japos, di Ciledug, Tangerang diambil alihnya dari PT. Safira Amalia. Proyek perumahan kelas menengah tersebut dikembangkannya menjadi seluas 30 hektar dari semula 15 hektar. Pengembangan selanjutnya, seperti diutarakan Ir. Bambang Lukito Soemedi, Direktur Pengembangan Bisnis Benua Birunusa, akan mencapai 50 hektar.

Pada saat ini, lebih dari sepuluh proyek properti, baik yang sudah beroperasi maupun yang akan operasi, berada di bawah payung holding tersebut. Hampir semua sektor properti dimasukinya, mulai dari perumahan, gedung perkantoran, industrial estate, tempat rekreasi dan pusat perdagangan hingga lapangan golf. *(Lihat: Peta Bisnis Properti Moh. S. Hidayat)*. Salah satu proyek yang dimasuki Hidayat, adalah PT. Graha Niaga Tata Usaha yang memiliki dan mengelola Gedung Per-kantoran Niaga Tower. Gedung ini sekarang bernilai 100 juta dolar lebih. Tak lama lagi, di belakang gedung yang berlokasi di jalan Jenderal Sudirman, kawasan pusat bisnis Jakarta itu, Graha Niaga akan membangun gedung apartemen kelas atas.

Selain itu, Hidayat terlibat pula dalam proyek bergengsi, Superblock Grand Kuningan, senilai Rp 200 miliar, di bawah bendera PT. Abadi Guna Papan, sebuah perusahaan patungan dengan Bimantara Grup. Di area seluas 51 hektar yang terletak di Segi Tiga Emas, Kuningan Jakarta tersebut, akan dikembangkan kawasan diplomatik, gedung perkantoran, apartemen dan pusat perbelanjaan yang komplit dengan berbagai fasilitasnya.

Dalam waktu dekat, mantan aktivis mahasiswa ini, akan mengembangkan kawasan Pulo Mas, menjadi sebuah pusat rekreasi dan komersial. Proyek lain yang akan dikembangkannya, antara lain sebuah lapangan golf di Ciater, Subang Jawa Barat, yang dilengkapi dengan kawasan resort di atas lahan seluas 150 hektar. Di Cikarang, segera pula berdiri proyek senilai 39 juta dollar, Mandara Sherator Hotel. Di Karawaci Tangerang, berpatungan dengan sejumlah investor lain, dia mengembangkan pula kawa-san permukiman seluas 115 hektar.

Bisnis properti Hidayat, tidak hanya sebatas Jakarta dan Bandung. Ia juga melihat peluang di Sumatera dan Batam. Berpatungan dengan Jopie S. Batubara, boss Ira Widya Utama Group, dia mengembangkan kawasan resort di Pulau Nias seluas 350 hektar. *(Lihat: Yopie S. Batubara Gelora Pemain Properti Anak Negeri)*. Dia juga tak mau ketinggalan mengembangkan kawasan berikat Pulau Batam, dengan proyek kawasan industri Spinindo Mitra Daya Batam.

Kepiawaian Hidayat sebagai pengusaha, terbukti dari kepercayaan yang diberikan kepadanya untuk memimpin Kadin Jawa Barat sekaligus Ketua DPD REI Jabar. Tahun 1991, dia terpilih sebagai pengusaha properti daerah yang pertama, menjadi Ketua Umum DPP REI periode 1991 - 1993. Selama kepengurusannya, dia dinilai banyak pihak, sukses mengembangkan pengusaha properti di daerah.

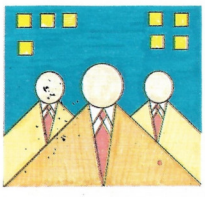
Sekarang Hidayat memegang berbagai jabatan, di samping jabatan formalnya di perusahaan-perusahaan yang bernaung di bawah grup Putraco Indah dan Benua Birunusa. Bisnisnya pun meluas, tidak hanya properti, melainkan pula sektor keuangan dan perbankan, informasi dan industri ■

MD

SAMADIKUN HARTONO

OTAK SAYA OTAK PEDAGANG

Mengawali usahanya sebagai penjual alat-alat potret pada sebuah kios seluas empat meter persegi di bilangan Pasar Baru, kini Samadikun Hartono memiliki 40 perusahaan yang bergerak dalam bidang trading, finance, manufaktur, dan properti. Dengan filosofi bisnis "membangun yang terbaik" kini terus berekspansi membesarkan kerajaan propertinya.



Samadikun Hartono, tentu bukan nama asing dalam jajaran para pengusaha di negeri ini. Lelaki kelahiran Ujung pandang 45 tahun silam itu, sejak 11 tahun lalu masuk dalam jajaran para pemain properti yang diperhitungkan melalui PT Modernland Realty Ltd. Perusahaan properti ini melengkapi sekitar 40 perusahaan lainnya yang bergerak dalam sektor trading, finance, dan manufaktur yang berada di bawah bendera Modern Grup.

Kenapa memilih properti? Bankir yang pernah menjabat Direktur PT Standard Chartered Leasing ini pun bertutur, bahwa properti, khususnya perumahan, adalah kebutuhan yang tak pernah berhenti.

Terjunnya Samadikun ke bisnis properti makin membuat namanya berkibar-kibar. Itu lantaran memulai usahanya dengan membuat proyek perumahan berskala besar, kota terpadu Modernland Cipondoh, Tangerang, Jawa Barat, di atas tanah seluas 470 hektar yang berkembang lagi menjadi 700 hektar. Di atas lahan ini secara bertahap dia sedang membangun Moderland Estate yang didalamnya terdapat sekitar 6500 unit rumah berikut fasilitasnya, lapangan golf dan tempat rekreasi yang diberi nama Modern Golf and Country Golf, serta Modern Golf Estate berupa seribu unit lebih perumahan mewah dengan fasilitas ekstra yang dibangun di sekitar padang golf tersebut.

Dari total luas lahan Modernland, 200 hektar di antaranya akan digunakan untuk membangun sarana komersial seperti perkantoran *high rise building,* yang dilengkapi dengan sarana penunjangnya seperti air bersih, listrik, dan telepon. Khusus untuk yang terakhir ini Samadikun telah mengeluarkan sekitar Rp 7 miliar hanya untuk menarik kabel telepon masuk ke kawasan itu. Dan kini dia sedang melakukan negosiasi dengan PT. Jasa Marga untuk ijin pembuatan pintu tol yang langsung masuk ke kawasan Modernland Cipondoh.

Gebrakan itu di luar tradisi pengusaha properti pemula yang biasanya membangun proyek-proyek kelas menengah dengan lahan yang jauh di bawah itu. Menanggapi pernyataan itu Samadikun seperti tergugah untuk mengungkap kiat suksesnya dalam berusaha. ''Untuk mendapatkan sukses besar memang kita harus berani. Banyak orang takut mengambil keputusan besar hanya karena dia tak berani menanggung risiko yang juga besar,'' tegas Samadikun.

Namun di mata lelaki berperawakan tegap itu, keberanian saja belum berarti apa-apa. Masih diperlukan lagi perhitungan-perhitungan yang matang, tidak asal tubruk. Misalnya perhitungan dalam memanfaatkan sumber pendanaan, memilih lokasi, dan menentukan *timing,* dan kejujuran. Dalam soal pendanaan, misalnya, saat pembebasan tanah seluas itu, Samadikun tidak menggunakan dana bank. ''Kami menggunakan dana simpanan,'' katanya. Namun hal itu bukan berarti ia tak butuh pinjaman.

Kejelian Samadikun memanfaatkan timing terbukti saat tahun 1989 ia mulai memasarkan kawasan proyek perumahan Modernland Cipondoh. Dibilang jeli, karena beberapa bulan kemudian terjadi *boom* penjualan rumah. Ini akibat bank-bank kelebihan dana sehingmengobral kredit, termasuk kredit pemilikan rumah (KPR) dengan bunga rendah. Rejeki uang berlimpah saat itu pun dinikmati sementara masyarakat sehingga mereka berlomba-lomba menyerbu properti karena bingung membelanjakan uangnya. Namun, seperti diketahui, setelah itu pemerintah memberlakukan kebijakan uang ketat yang mencekik semua pengu-

PROYEK-PROYEK DAN PENGUASAAN LAHAN

NAMA PROYEK	BIDANG USAHA	LUAS (Ha)
MODERAND CIPONDOH, TANGERANG	KOTA BARU	700,00
MODERND INDUSTRI ESTATE, SERANG	KAWASAN INDUSTRI	200,00
TAMAN MODEREND , BEKASI	REAL ESTATE	50.00
HOTEL LE MEREDIEN, LOMBOK	HOTEL	10,00
BALI DESA APARTEMEN, BALI	RUMAHSUSUN	1,24
BUKIT MODEREND	REAL ESTATE	50,00
CAKUNG, JAKARTA TIMUR	KOTA BARU	500,00

saha, termasuk para developer.

Belajar dari kasus itu, Samadikun mengingatkan bahwa kemampuan menentukan *timing* sangat penting bagi keberhasilan bisnis. ''Coba kalau saat itu kami terlambat, pasti ikut babak belur,'' katanya dengan nada *sumringah*. Masa *boom* itu dinikmati Modernland selama tujuh sampai delapan bulan. Nilai transaksi yang berhasil diraup sebesar Rp 33 miliar.

Dengan bermodalkan Surat Ijin Penunjukan Penggunaan Lahan (SIPPT) dari Pemda DKI, Samadikun melalui PT Modernland Realty telah berekspansi di wilayah Cakung, Jakarta Timur, dengan membangun proyek perumahan Taman Modern sebanyak 1500 unit di atas lahan seluas 47 hektar. Dari rencana masa pembangunan 5 tahun, ternyata telah rampung dalam tempo tiga tahun saja. Proyek lainnya terletak di daerah Pondok Cabe, Jakarta Selatan. Di atas lahan seluas 50 ha, ia tengah menggarap kawasan permukiman kelas menengah yang diberi nama Bukit Modern.

Itu belum seberapa bila dibandingkan dengan ekspansinya di daerah Cakung lainnya. Tahun ini juga, sekitar 1 kilometer dari perumahan Taman Modern, Moderland segera membangun sebuah kota baru di atas lahan 500 ha. ''Inilah satu-satunya lokasi perumahan terluas di Jakarta. Pemda mendukung proyek kami ini dan mereka mengharapkan berbeda dengan proyek-proyek perumahan yang sudah ada,'' kata Samadikun. Ia belum bisa bercerita banyak soal ini karena konsepnya masih digodok bersama Pemda DKI.

Itulah gaya ekspansi Samadikun Hartono. Belum lagi genap empat tahun berpengalaman menjadi developer sekaligus ''berdagang rumah'', namun dia seolah telah menjelma sebagai pemain kawakan. Untuk soal ini, dia cuma berujar pendek, ''Otak saya otak pedagang. Otak pedagang inilah yang membuat saya mampu bergerak di sektor apapun.''

Otak pedagang, ya, inilah agaknya rahasia keberhasilan Samadikun. Lihat saja caranya memilih lahan yang katanya tidak dia percayakan kepada siapa-siapa. Misalnya ketika menentukan peruntukan lahan di Cipondoh menjadi kawasan permukiman satelit sekarang. Dia yang terjun langsung ke lapangan. Berdiri berjamjam untuk membayangkan bangunan apa yang cocok dibangun dan akan disambut pasar. Setelah itu baru ia menghubungi konsultan dari luar negeri untuk mewujud-kan idenya itu. ''Menentukan lahan bagus itu tidak ada teorinya, hanya berdasarkan feeling,'' katanya.

Satu hal lagi, Samadikun sangat yakin bahwa menjaga kepercayaan orang adalah juga asset perusahaan yang tak kalah pentingnya. Dengan dasar inilah proyek-proyek Modernland dikembangkan. Menurut prinsipnya, adalah sia-sia mengambil keuntungan dengan membohongi masyarakat. ''Uang mudah dicari, tapi nama baik itu sulit,'' katanya. Ucapan ini tampaknya tercermin dalam sosok proyek-proyek Modernland.

SAMADIKUN HARTONO
KITA HARUS LEBIH BERANI

Jiwa dagang yang sedemikian mengkristalnya di tubuh Samadikun memang tidak terbentuk seketika. Sejak usia 17 tahun dia telah menjadi pedagang alat-alat fotografi di bilangan Pasar Baru. Jangan bayangkan dia pedagang besar, karena tempatnya hanyalah sebuah kios berukuran 2X2 meter. Di sinilah ia belajar mencuci foto berwarna untuk memenuhi permintanan pasar. Karena untuk mencetak foto berwarna pada masa itu biayanya sangat mahal dan tak banyak yang mampu mengerjakan.

''Saya memulainya dari tidak punya apa-apa,'' kenang Samadikun. Kalau sekarang orang melihat keberhasilannya mengendalikan 40 unit perusahaan di bawah bendera Modern Grup, itu tentu tidak lepas pula dari kesungguhan dan kerja kerasnya dalam berusaha. Segala sesuatu kalau dikerjakan dengan sungguh-sungguh akan berhasil, begitu prinsipnya. Itu terbukti dari semua perusahaan yang baru didirikannya selalu ia kemudikan sendiri dan ketika berhasil dilepaskannya kepada orang lain untuk melanjutkan.

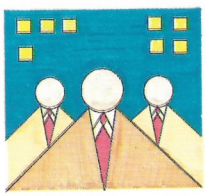
Menurut Chairman Modern Grup itu, dari sekian banyak perusahannya, ada tiga yang menyumbangkan keuntungan besar kepada grup, yaitu Modern Photo, Modern Bank, dan Modernland. Khusus untuk Moderland yang telah *go public* dua tahun lalu, menurut data terakhir tahun 1993 lalu, assetnya mencapai Rp 600 miliardengan omset 148 mliar per tahun. Laba perusahaan sebesar Rp 39 miliar atau mengalami kenaikan sebesar 16 persen dari tahun 1992. Komposisi pemilikan sahamnya, 30 persen dimiliki masyarakat dan 70 persen dipegang Modern Grup. Dari jumlah 60 persen itu, yang 0,17 persennya dimiliki perorangan, Samadikun dan saudara-saudaranya. ''Jumlah sebesar itu hanya untuk menunjukkan kepada masyarakat siapa pemilik Modernland,'' katanya.

Herman Syahara, Musfihin Dahlan

EKA, JAN, ONGGO

TIGA RAKSASA DI RENTAL PROPERTI

Eka Tjandranegara, Jan Darmadi dan Henry Onggo adalah tiga raksasa di bisnis persewaan ruang kantor, apartemen dan pertokoan. Bagaimana mereka membangun dan mengelola proyek-proyeknya?



EKA TJANDRA NEGARA dan kelompoknya, Mulia group, pantas disebut sebagai raja perkantoran di Indonesia saat ini. Dari total luas ruang kantor sekitar 1.900.000 m² pada tahun lalu misalnya, kelompok ini telah membangun net area hampir 400.000 m² dengan investasi rata-rata per meter persegi mencapai US$ 1.000 -1.100 (yang terluas adalah Mulia Tower 43.688 m²). Maklumlah, gedung-gedung yang mereka miliki, dan dioperasikan sendiri, umumnya tergolong kelas satu. Itu belum termasuk GKBI Tower yang saat ini dalam tahap pembangunan.

Lahir di Ngabang, Sanggau, Kalimantan Barat pada tahun 1946 Eka Tjandranegara mulai belajar bisnis dari orang tuanya yang menjadi pedagang hasil bumi. Tahun 1963 ia pindah ke Jakarta. Saat terjadi pengambil alihan Irian Jaya dari Belanda, ayahnya mendapat pekerjaan di Jayapura. Di sana ia bekerja di PP Berdikari, menjadi kasir dan ditempatkan di Sorong.

Setelah menikah, ia pindah kembali ke Jaya-pura, dan berdagang barang-barang kelon-tong. Ketika ayahnya dipindahkan ke Jakarta kembali tahun 1973, Eka juga ke Jakarta bergabung dengan ayahnya, dan kemudian mendirikan PT First National Glassware.

Ketika terjadi oil *boom* tahun 1974, Eka melihat peluang besar di bisnis perkantoran. Proyeknya yang pertama di bidang properti adalah membangun gedung perkantoran Five Pillars Park tahun 1974. Tahun 1981 ia membangun gedung Lippolife, dan seiring dengan kemajuan yang diraih kelompoknya di industri gelas dan keramik, gedung-gedung perkantoran Eka pun bertambah terus. Semuanya terletak di lokasi bisnis yang strategis—di Jakarta terutama di daerah segitiga emas.

Yang menarik dari perkantoran Mulia Group adalah manajemennya yang dikelola sendiri. "Ini penting agar tenant mendapatkan informasi dari tangan pertama, bukan tangan kedua seperti kalau menggunakan jasa agen properti," kata Eka. Ia sendiri tak jarang terjun langsung dalam menarik penyewa ke kantornya. Karena itulah, Eka sering menyebut dirinya sebagai pelayan berdasi.

EKSEKUTIF

EKA TJANDRANEGARA
PELAYAN BERDASI YANG TERJUN LANGSUNG MENARIK PENYEWA

JAN DARMADI mungkin sudah menjadi raja properti Indonesia saat ini, andai tanah-tanahnya di Jakarta yang antara lain meliputi 2/5 kawasan Kuningan, sejumlah kapling di Jl. MH Thamrin, Jl. Sudirman, dan Jl. Gatot Subroto tidak dijual. Sayang itu sudah terjadi. "Dan untuk membelinya kembali, nyaris tidak mungkin. Selain harganya yang sudah melangit, juga belum tentu ada yang mau menjualnya kembali," kata Amir Abdulrachman, Presdir Jan Darmadi Corporation (JDC), kepada Majalah *SWA*.

Amir adalah tokoh yang dinilai berhasil mengangkat kembali jaringan bisnis JDC yang sempat terpukul sepanjang 1980-1988 (ini yang mendorong penjualan asset-asset tanah JDC). Kini, bekas raja kasino di Jakarta ini, bangkit lagi di percaturan bisnis Indonesia. Dari sekitar 40 perusahaan dalam kelompok JDC, bidang yang saat ini nampaknya menjadi andalan adalah properti.

Saat ini, gedung perkantoran yang dimilik JDC adalah Skyline Building (1974) di Jl. MH Thamrin dan Setiabudi Building 1,2 dan 3 (Atrium) di Jl. Rasuna Said. Saham Jan Darmadi di proyek yang dibangun dengan investasi US$ 11,1 juta ini mencapai 40%.

BISNIS PROPERTI MULIA GROUP

Mulia Tower	KANTOR
Sampoerna Plaza	
Sampoerna Plaza II	KANTOR
Gedung BRI II	KANTOR
Kuningan Plaza South Tower	KANTOR
Wisma Antara	KANTOR
Lippo Life Building	KANTOR
Five Pillars Office Park	KANTOR
Kuningan Plaza North Tower	KANTOR
BRI Tower Surabaya	KANTOR
Mulia Centre	KANTOR
Sudirman Square	KANTOR
Twin Tower	KANTOR
Surabaya Tower	KANTOR
Oil Centre Building	KANTOR
Citibank Building	KANTOR
Mulia Mall	KANTOR
GKBI Tower (dalam tahap pembangunan)	KANTOR
The Galleria	Shopping Centre
The Regency	Residential
PT Mulia Industrindo	Property Management
PT Sanggar Mustika Muliaraya	ruko

Di bisnis town house, Jan membangun Rasuna Said Sky Garden (RSSG) di Kuningan. Town house yang dibangun 1988 melalui PT Skyline Building itu, pemasarannya cukup bagus. Diilhami sukses RSSG, pada 1989 Jan Darmadi membangun Oasis Garden Apartment di Jl. Dharmawangsa, Kebayoran. Kali ini Jan tidak mengajak mitra. Apartemen sebanyak 40 unit itu dibangun dengan investasi US$ 7,5 juta, tidak termasuk harga tanah.

Yang juga dikembangkan adalah pusat pertokoan. Melalui PT Graha Menteng Indah, Jan Darmadi mendirikan Menteng Plaza, pusat pertokoan 5 lantai di kawasan Menteng, dengan investasi US$ 4,5 juta (tidak termasuk harga tanah). Di kawasan Nusa Dua Bali, Jan Darmadi juga membangun pusat pertokoan Galeria Nusa Dua.

Di bisnis hotel, kiprah Jan Darmadi diawali dengan memiliki 25% saham Hotel Horison di Ancol, Jakarta, pada 1978. Berikutnya, sejumlah hotel bintang lima ia masuki, mulai dari Mandarin Oriental Jakarta (21%), Bali Hyatt (10%), Grand Hyatt Bali (10%), Bumi Hyatt Surabaya (17%). Saat ini Jan Darmadi tengah membangun hotel bintang tiga "Ancol Travelodge Hotel" di Ancol, tidak jauh dari Hotel Horison. Saham hotel yang menelan investasi Rp 95 miliar ini seluruhnya ada di JDC.

Seluruh bisnis propertinya itu, menurut Amir, menyumbang 80% lebih dari total pendapatan JDC setiap tahun. Karena itu, menurutnya, pengembangan JDC tetap diarahkan untuk membesarkan bisnis propertinya itu. Di rental property, mereka akan segera membangun tiga apartemen di Kuningan dan satu town house di Permata Hijau. Total investasi untuk proyek-proyek itu diperkirakan mencapai US$ 137 juta. Sedangkan di bisnis hotel, JDC berencana membangun banyak hotel di kelas menengah. Mampukah Jan Darmadi dan tim manajemennya menyalib raksasa-raksasa properti yang ada saat ini?

HENRY ONGGO boleh disebut pelopor dalam membangun kompleks perkantoran yang menyatu dengan pertokoan dan apartemen. Ratu Plaza misalnya, yang selesai dibangun pada 1980, merupakan kompleks multipurpose pertama yang menerapkan konsep itu. Dan Landmark, selesai dibangun 1986, adalah kompleks perkantoran moderen pertama yang berteknologi tinggi. Ia tak mau membangun perkantoran di lokasi kelas dua. Sebagus apapun bangunan yang dibuat, jika terletak di lokasi yang kurang bagus, menurutnya, susah dipasarkan.

Ide membangun Ratu Plaza muncul di kepala Onggo sejak 1974, ketika ia baru saja meninggalkan usahanya sebagai importir semen. Saat itu ia melihat prospek perekonomian Indonesia sangat baik. Investor asing makin banyak berdatangan ke Indonesia. Pikirnya, mereka tentu memerlukan ruang-ruang perkantoran, penginapan dan pusat perbelanjaan yang representatif. Gedung perkantoran yang baik saat itu baru ada Wisma Nusantara, dan pusat perbelanjaan belum seperti saat ini —yang bisa dibanggakan baru Sarinah, Blok M dan Proyek Senen.

Onggo merasa kecewa karena idenya itu tidak dapat sepenuhnya terwujud. Hotel yang ia rencanakan, persis di lokasi yang kini dibangun gedung Panin Centre, gagal terwujud karena Wan Amak —mitranya dalam membangun hotel itu— di tengah jalan berubah pikiran mau membangun perkantoran. Onggo akhirnya menjual sahamnya pada Panin group. Maka kompleks Ratu Plaza yang terwujud pun hanya mencakup perkantoran (35.000 m²), pertokoan (16.000 m²) dan apartemen (8.000 m²).

Tahun 1983, Onggo membangun gedung Landmark. Di sini ia juga berniat mewujudkan kompleks kedua yang benar-benar komplit: perkantoran, *shopping centre*, apartemen dan hotel. Sayang hingga kini baru gedung perkantoran saja yang sudah dioperasikan (tower A dan B). Rencana pembangunan hotel di situ gagal, karena mitranya—Summa Group—terlilit masalah hutang dan akhirnya dilikuidasi.

Meski bisnis properti setahun terakhir ini bersinar kembali; PT Ratu Sayang (induk perusahaan Onggo) belum berpikir untuk membangun gedung baru. "Kami ingin menyelesaikan Landmark dulu, sampai betul-betul rampung," kata Onggo, kepada Majalah *SWA* ■

BB

JAN DARMADI
NYARIS MENJADI RAJA PROPERTI

HENRY ONGGO
YANG PENTING LOKASI

JARINGAN BISNIS PROPERTI JAN DARMADI

KONSTRUKSI
- PT Circle Indonesia
- PT Colorama Jaya Trading Co. Ltd.
- PT Lampiri Jaya Abadi
- PT Lampiri Indonesia
- PT Wahana Muda Indonesia

PERKANTORAN
- PT Jakarta Setiabudi Property (SEtiabudi Building 1,2 dan 3)
- PT Skyline Building

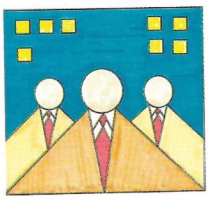
REAL ESTATE
- PT Antelope Maju
- PT Buanadhama Majuselaras
- PT Copylas Indonesia
- PT Merak Land
- PT Permata Asrigriyalestari
- PT Permata Hijau
- PT Permata Indah Dewata
- PT Puri Setiabudi Real Estate
- PT Taman Jeruk Intercon
- PT Tarumah Indonesia
- PT Tjimangkok

WISATA (HOTEL)
- PT Bali Nusa Dewata Village
- PT Dharmindo Alam Indah
- PT Djagat Kiat
- PT Graha Menyeng
- PT Jaya Mandarin Agung
- PT Metropolitan Realty Int.
- PT Pulau Seribu Paradise
- PT Saranaria Djaja
- PT Sarotama Prima Perkasa
- PT Wynncor Bali

SYUKUR PUDJIADI

EKSPANSI SETELAH KUAT DI HOTEL & APARTEMEN

Sabar dan berhati-hati nampaknya merupakan falsafah yang dipegang erat Syukur Pudjiadi dalam mengembangkan bisnis propertinya. Prinsip itu juga ia terapkan dalam hal suksesi kepada keempat putranya.



Diam-diam, ada semacam suksesi di Jayakarta Group. Pengelolaan usaha proyek-proyek properti di bawah induk perusahaan ini, sejak 5 tahun terakhir, tak lagi ditangani langsung oleh Syukur Pudjiadi—pendiri dan pemegang saham mayoritas Jayakarta Group. Pengembangan usaha dan pelaksanaannya, boleh disebut telah diserahkan sepenuhnya kepada keempat putranya dan profesional. Bersama Damian, saudara kembarnya, Kosmian menangani PT Pudjiadi Prestige Ltd, yang membawahi divisi real estate, property management dan kontraktor. Sedangkan Pt Pudjiadi & Sons Estates Ltd, yang membidangi perhotelan dan pariwisata, ditangani putra pertama dan putra kedua Syukur, Lukman dan Kristian.

Secara formal, Syukur Pudjiadi sendiri memang masih menjabat sebagai Presiden Direktur kedua perusahaan tersebut. "Tapi yang dilakukannya, paling-paling hanya memberi guideline mengenai hal-hal yang bersifat sangat penting saja," kata Kosmian kepada Properti Indonesia. Pengarahan itu disampaikan Syukur dalam forum mingguan, yang dilakukan setiap Jumat siang di Hotel Jayakarta Tower.

Ada yang menarik, setelah generasi kedua Pudjiadi ini diberi peran lebih besar: Pudjiadi Group kini lebih berani melakukan diversifikasi ke berbagai bidang properti, yang sebelumnya seperti tak mau dimasuki kelompok ini. Di bidang perumahan, misalnya, kelompok ini telah membangun dua permukiman kelas menengah: Jakarta Sunter Pratama, yang selesai dibangun 1992. Proyek permukiman yang terdiri dari 160 unit ini bekerjasama dengan Bangun Tjipta Pratama dan Yayasan Bank Niaga. Lainnya adalah Peninsula Garden di Bekasi, terdiri dari 180 unit, yang diharapkan selesai tahun ini pembangunannya. Pudjiadi Prestige Ltd, saat ini juga tengah melakukan pembebasan tanah bagi 3 proyek perumahan baru (masing-masing sekitar 100 Ha yang seluruhnya berada di dekat jalan tol: Jagorawi, Cikampek dan Serpong. Grup Pudjiadi juga berencana masuk ke sektor perkantoran. "Tanahnya sudah ada di sekitar Jl. Sudirman. Tapi karena situasinya belum memungkinkan, kami menunda pembangunannya," kata Kosmian.

Di sektor shopping centre, Pudjiadi juga makin melebarkan sayapnya dengan merencanakan pembangunan dua buah mall.

SYUKUR PUDJIADI DIDAMPINGI ISTRI, KOSMIAN DAN DAMIAN
SAAT PEMASARAN SALAH SATU APARTEMENNYA

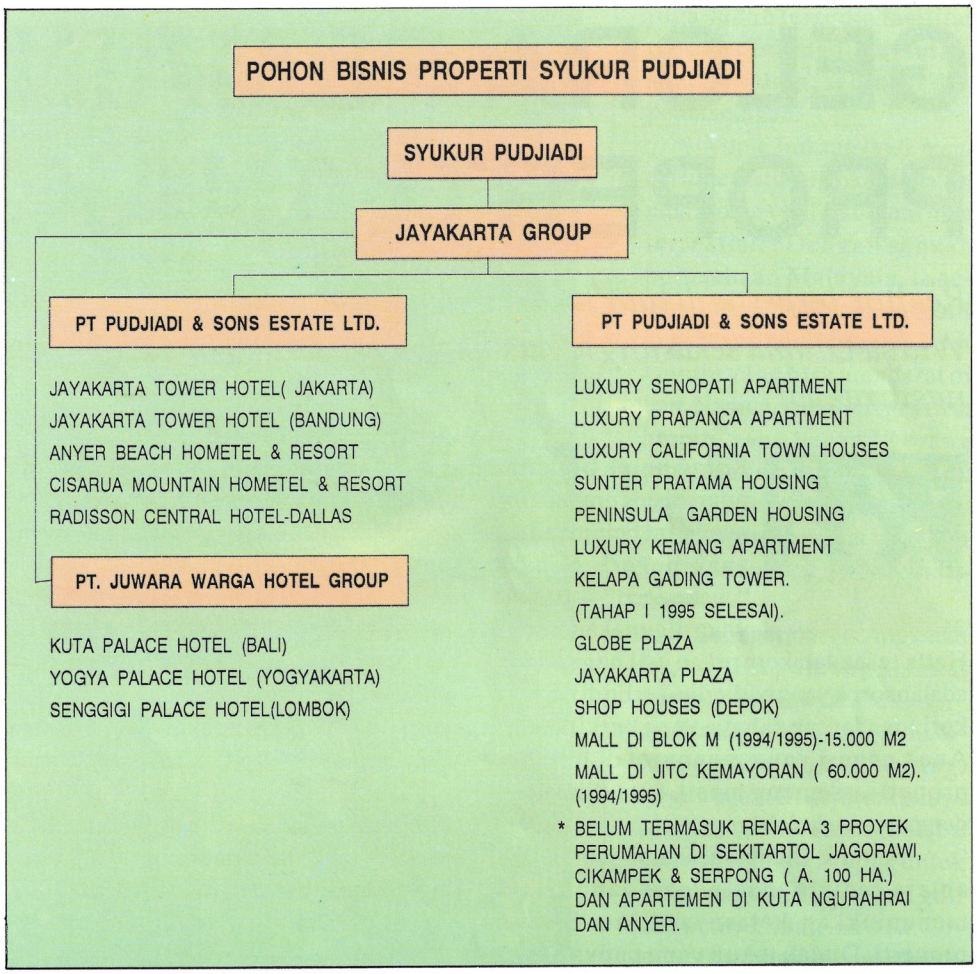
Satu di Blok M bekerjasama dengan Metropolitan Development, yang akan mulai dibangun tahun ini. Mall yang akan memiliki luas lantai 15.000 m^2 itu dibuat dengan merenovasi bangunan lama milik PD Pasar Jaya dengan sistem BOT (build-operating-transfer). MD dan Pudjiadi akan memiliki hak pengelolaan sampai bangunan itu diserahkan kembali ke PD Pasar Jaya. Di JITC Kemayoran, Pudjiadi juga merencanakan untuk membangun mall dengan luas lantai 60.000 m^2.

Sejak terjun ke properti pada 1970, setelah meninggalkan bisnis perdagangan yang ia rintis mulai 1954, Syukur Pudjiadi hampir tak bergeser dari hotel dan apartemen. Ada juga proyek-proyeknya di shopping centre, seperti Globe Plaza di Pasar Baru dan Jayakarta Plaza, tetapi aset yang diandalkannya tetap hotel dan apartemen juga.

Dimulai dengan membangun Hotel Jayakarta Tower, jumlah hotel kelompok Pudjiadi terus bertambah. Dii dalam negeri hotel Pudjiadi tersebar di 8 kota, dan di luar negeri kelompok ini memiliki 2 buah hotel di Dallas, AS. Twin Sixties Tower dan Colony Park Hotel, yang kini bernama Radisson Center Dallas itu (setara bintang 5) dimiliki Pudjiadi Group melalui akuisisi senilai US$ 10,5 juta pada pertengahan 1991, dari Prudential Insu-rance.

Apartemen Pudjiadi, yang merupakan core business Pudjiadi Prestige, di Jakarta tersebar di sejumlah lokasi. Yang pertama dibangun adalah Jayakarta Modern Apartment pada 1980. Menyusul kemudian, California Townhouse di Cepete, Senopati Apartment, Kemang Apartment dan Prapanca Apartment. Saat ini kelompok Pudjiadi tengah membangun 600 unit (10 tower) di Kelapa Gading, yang tahap I nya diharapkan selesai tahun depan. Di Anyer dan Bali, Pudjiadi Prestige juga akan membangun apartemen, masing-masing 1500 dan 600 unit. "Tahun depan, akan mulai dibangun," kata Kosmian.

Ada kesan, generasi kedua Pudjiadi lebih berani melakukan diversifikasi, sehingga mau masuk ke sektor perumahan dan perkantoran (walau masih rencana). "Persoalannya bukan kami lebih berani. Saat ini usaha properti Pudjiadi di berbagai tempat telah berjalan baik. Incomenya pun cukup besar, sehingga mampu mendukung proyek-proyek baru itu," kata Kosmian.



Kosmian mengungkapkan, ayahnya adalah orang yang selalu berusaha menghindari bisnis bersifat spekulatif. Itu juga, katanya, yang menjadi pertimbangan mengapa Pudjiadi senior meninggalkan usaha perdagangannya pada 1970. "Bisnis trading itu bersifat short time. Beli sekian, jual sekian, untung, selesai. Tapi properti, terutama yang disewakan, lebih bisa bertahan lama sehingga dapat diwariskan ke anak-cucu," begitulah nasihat Syukur yang sering disampaikan kepada putra-putranya.

Sikap kehati-hatian Pudjiadi senior antara lain juga tercermin dari policynya untuk tak mau ikut-ikutan melakukan penguasaan tanah lebih dari 100 ha, seperti yang dilakukan oleh sejumlah investor properti. Kebijaksanaan itu, menurut Kosmian, didasarkan pada dua pertimbangan. Pertama, penguasaan tanah berbanding lurus dengan dana yang dimiliki perusahaan. Makin besar tanah yang dikuasai, harus besar pula dana yang dikeluarkan untuk membebaskannya. "Terlalu besar risikonya, jika dana pembebasan tanah menggunakan dana pinjaman dari bank." Kedua, untuk membangun tanah di atas 100 ha memerlukan waktu panjang. "Jika tanah yang kita kuasai itu lama tidak dibangun, berarti menutup kesempatan kepada pihak lain untuk membangun di situ. Itu kurang adil," ujar Kosmian, yang mengetuai bidang apartemen di DPP REI periode ini.

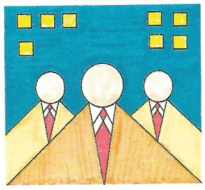
Selain properti, Jayakarta Group memiliki beberapa unit usaha lain seperti penambangan emas, asuransi, restaurant dan hiburan. Di sektor industri, kelompok ini pernah menggeluti bidang pengolahan rotan melalui PT Merbabu Mas. Usaha itu ditutup 1992 karena terus merugi. Salah satu anak perusahaannya, Pudjiadi & Sons, sejak 1990 telah *go public*. Pudjiadi Prestige, menurut Kosmian, dalam waktu dekat juga akan masuk ke lantai bursa ■

BB

YOPIE S. BATUBARA

GELORA PEMAIN PROPERTI ANAK NEGERI

Realtor terbesar di luar Jakarta ini memulai usaha dari modal Rp 80.000. Berapa aset Grup Ira Widya Utama sekarang? Masihkah mantan demonstran tahun 1966 ini memperjuangkan nasib rakyat?



Kalau boleh berkata jujur, bisnis properti di negeri ini belum milik anak negeri. Sosok "anak negeri"—istilah yang digunakan Bung Hatta terhadap keturunan asli negeri ini, adalah sosok yang berkerlip-kerlip di tengah kerlapan lautan cahaya yang berkilauan. Anak negeri yang menonjol di bidang properti, memang masih bisa dihitung dengan jari sebelah tangan.

Yopie S. Batubara, adalah seorang di antara sedikit anak negeri yang telah menunjukkan kelasnya dalam bisnis properti. Dialah tokoh yang punya basis bisnis di daerah dengan reputasi nasional. Memang langka pengusaha anak negeri yang mampu mencuat ke strata atas dunia properti. Ketika disinggung soal itu, mantan aktivis Angkatan 66 yang dulu terlibat berbagai aksi menentang pemerintah orde lama itu, kelihatan sedikit gusar. "Pejabat-pejabat kita sendiri sih yang membuat kondisi seperti itu," katanya. Maksudnya, kesempatan dan fasilitas yang dibukakan buat pelaku properti pada umumnya begitu besar. Sementara kalangan anak negeri, sering tidak banyak memperoleh akses begitu.

Dengan nada terus terang gaya Medan, Yopie mengkritik sikap kebanyakan orang yang terlalu menabukan pembicaraan soal keturunan. "Mengapa mesti takut? Kita bukan rasialis. Yang kita tuntut adalah keadilan," katanya dengan nada tinggi. Yopie menunjuk negara tetangga Malaysia yang jelas-jelas membuat peraturan mengenai peran ekonomi anak-anak negeri. Dan itu tidak dikatakan rasialis.

Pria kelahiran tahun 1943 ini tak menutup mata tentang pendapat yang mengatakan bahwa pengusaha anak negeri punya beberapa kekurangan. Misalnya, daya juang yang lemah, kurang berani, cepat puas atas hasil yang dicapai dan sebagainya. Tapi, yang penting, menurut Yopie adalah perlunya diberikan kesempatan dan fasilitas yang sama. "Buktinya saya bisa. Pihak luar negeri percaya pada saya. Saya bukan anak pejabat. Saya berangkat dari nol, tanpa fasilitas. Apalagi jika diberi fasilitas, bisa jadi saya lebih besar dari mereka," tutur Yopie. Lantang sekali.

Benar. Yopie, adalah sosok pengusaha pribumi yang memulai bisnis dari bawah. Konglomerasi Grup Ira Widya Utama, seperti dibeberkan Yopie kepada *Properti Indonesia*, sekarang sudah punya total aset Rp 1 triliun lebih. Grup dengan 18 perusahaan itu, kini pemain properti terbesar di luar Jakarta. Padahal, perusahaan itu, tadinya hanya dibangunnya dengan modal awal Rp 80 ribu, dari hasil penjualan vespa Yopie. Dengan modal itulah tahun 1972 didirikan CV Ira Corporation, perusahaan kontraktor kelas gurem itu dijuluki "kontraktor pohon asem". Artinya, Yopie nangkring di bawah pohon asem, tempat berkumpulnya para kontraktor kecil di halaman Balai Kota Medan. Kantor belum punya, peralatan administrasi dikantongi. "Kalau mengetik, kita pinjam mesin ketik di kantor Balai Kota," kenangnya.

GRUP IRA WIDYA UTAMA

Real Estate	
PT Ira Widya Utama,	Medan
PT Iradekade Mas,	Medan
PT Bumi Mansjur Permai,	Medan
PT Namoriam Garden Estate (rumah kebun),	Medan
PT Asri Pembangunan Catur Karya Cipta,	Medan
PT Irawidya Lestari,	Jakarta
Parawisata	
PT Samaeri Mitra Cipta Nias (Kawasan Wisata),	Nias
PT Satya Graha Hardacipta (Kawasan Wisata),	Nias
PT Lagu Nori Beach (Hotel),	Nias
PT Moale Holidays (Travel),	Medan
Konsultan	
PT Ira Widya Consultant,	Medan
Kontraktor	
CV Indra Murni,	Medan
Perkebunan	
PT Irwita Tunas Jaya,	Simalungun
Pertokoan	
PT Triwira Loka Jaya,	Medan
PT Ira Satya Graha,	Medan
Lain-lain	
PT Ira Megah Keramik (pabrik genteng glazur),	Jakarta
PT Pranata Iratulada (suplaier dan agen genteng),	Jakarta
PT Penta Kaswara (agen),	Jakarta

Setelah malang melintang menjadi menjadi kontraktor, barulah pada tahun 1978 dirintis bisnis real estate. Proyek pertama, pembangunan perumahan guru sejumlah 100 unit, yang dijual secara KPR dari BTN. Ketika itu pemerintah mulai menggalakkan penyediaan rumah lewat KPR.

Kemudian, Yopie dikenal sebagai tokoh di balik pembangunan proyek Taman Setiabudi Indah. Proyek real estate yang merupakan kota terpadu itu, tahap pertama hanya seluas 160 hektar. Lalu tahap keduanya ditambah 45 hektar lagi. Sedang Setiabudi tahap ketiga, kini sudah mulai dibangun di atas tanah seluas 200 hektar.

Kesuksesan Taman Setiabudi, membubungkan reputasi Yopie. Jika sebelumnya untuk memperoleh kredit bank ia harus bersusah payah meyakinkan bankir, maka setelah itu ia malah menjadi nasabah utama banyak bank. Mengapa? "Modal saya

kejujuran dan saya terbuka pada bank," katanya. Pria yang studinya hanya sampai semester ke sepuluh di FE UKI Jakarta ini memegang prinsip bahwa pengusaha harus terbuka kalau memang sedang kesulitan *cash flow*. Tetapi, ketika saatnya *cash flow* membaik, debitur juga tak boleh diam saja. "Kita telepon bank bahwa uang sudah ada. Jangan malah lari," kata Yopie tentang kiatnya.

Belakangan ini Grup Usaha Ira Widya Utama, tampak semakin berkibar. Saat ini Yopie sedang menggarap enam proyek lagi, di luar Taman Setiabudi tahap tiga. Nyaris semuanya berlokasi di Medan dan sekitarnya. Pertama, pengembangan rumah sederhana seluas 10 hektar. Kedua, di atas lahan seluas 500 hektar, ia juga sedang membangun perumahan yang menerapkan pola 1:3:6:10. Ketiga, proyek rumah menengah ke atas di atas tanah seluas 45 hektar. Keempat, proyek terpadu *wholesale* di tengah kota Medan seluas 15 hektar. Kelima, proyek rumah kebun di pinggir kota Medan yang luasnya 1.100 ha. Keenam, proyek Pasar Pringgan di tengah kota Medan.

YOPIE S. BATUBARA
KITA BUKAN RASIALIS

Selain itu, saat ini Yopie masih terus membangun berbagai proyek di Pulau Nias. Ambisinya mengembangkan Nias tak main-main. Yopie sudah membebaskan tanah seluas 600 hektar di sana. Untuk pembangun tahap pertama saja, ia sudah menginvestasikan dana tak kurang dari 67 dollar AS. Tapi Yopie tak sendiri. Ia mengajak Yayasan Dana Pensiun BDN dan beberapa mitra asing dari Belanda, Perancis dan Malaysia. "Potensi Nias melebihi Batam," katanya berbinar-binar.

Saat ini telah selesai dibangun cottage yang mempunyai fasilitas 53 kamar. "Akhir tahun 1994 akan menjadi 75 kamar dan tahun 1995 direncanakan 100 kamar," ungkapnya. Untuk berbagai sarana seperti jalan, listrik dan air minum, pemerintah sendiri sudah menanam uang di sana tak kurang dari Rp 60 miliar. Masalahnya saat ini adalah ketiadaan landasan pesawat. Swasta dan pemerintah sudah banyak menanam modal di sana. Padahal, landasan yang dibutuhkan juga tidak besar. Cukup untuk didarati pesawat jenis CN 235, yang biayanya juga tak akan lebih Rp 5 miliar. Tanah untuk landasan udara itu akan disediakan Yopie.

"Banyak investor dari Singapura, Italia dan beberapa negara lainnya berminat masuk ke Nias. Tapi mereka menanyakan sarana transportasi uda-ranya," cerita Yopie. Ketua IV DPP REI ini menjamin, jika landasan udara itu dapat direalisir, maka pada tahun kedua dipastikan akan masuk wisatawan asing tak kurang dari 100.000 orang. Pada tahun ketiganya, bisa menjadi 300.000 orang. Potensi wisata di sana sangat besar. Tak hanya kesenian tradisional dan peninggalan purbakala yang berumur 3.000 tahun, tetapi juga sudah tersedia fasilitas untuk olahraga kelautan, seperti selam, selancar dan pemancingan.

Yopie, bukannya tak mencari alternatif lain jika landasan udara yang vital itu belum juga terrealisir. Dengan sebuah perusahaan Malaysia, ia sedang menegosiasikan alternatif angkutan udara lewat pesawat ampibi yang bisa mendarat di laut. Namun, kapasitas pesawat ampibi yang hanya 12 orang penumpang itu tetap tidak cukup. Karenanya, fasilitas landasan udara amat vital jika ingin mengaut dollar wisatawan.

Sebagai aktivis Angkatan 66, dulu ia pejuang amanat penderitaan rakyat. Sekarang nasib rakyat tetap saja memerlukan perjuangan panjang. Begitu banyak rakyat tak punya rumah. Sementara beribu hektar tanah dikaveling untuk membangunan lapangan golf dan pemukiman mewah. Orang-orang beruang lapar tanah. Sehingga mencari tanah untuk pembangunan RSS saja, saat ini sudah susah. Bagaimana posisi Yopie dalam kondisi seperti ini? "Saya pikir ini tergantung kemauan pemerintah," jelasnya. Jika pemerintah punya kemauan, maka keadilan harus ditegakkan. Adanya RUTR yang transparan di semua daerah, juga banyak membantu.

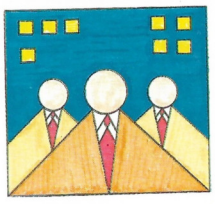
Yopie sendiri mengaku sudah bertindak kongkret. Berkali-kali dikata-kannya bahwa berbagai proyeknya di Nias misalnya, justru lebih banyak untuk meningkatkan taraf hidup rakyat sana. "Kalau saya mau cari untung, bukan di Nias tempatnya," katanya. Begitu juga proyek Pasar Pringgan di Medan. Yopie membimbing pedagang-pedagang kecil di sana. Ia langsung menjadi ketua koperasi pedagang pasar itu dan menjamin kredit kecil bagi pedagang-pedagang itu. "Kalau kita berhasil membimbing mereka, Tuhan pasti akan membalasnya." ■

Pria Takari Utama

DJAMIN CEHA

MENJADI RAJA SETELAH MENDERITA

Ia tak lulus Sekolah Dasar dan pernah jadi kenek truk. Kini orang pertama pencetus KPR BTN itu merentangkan kerajaan bisnis propertinya dari pelosok Kalimantan sampai ke Los Angeles.



Nama Djamin Ceha, seolah-olah identik dengan Kota Semarang. Di ibu kota Jawa Tengah itulah tokoh bisnis properti ini dilahir, 71 tahun silam. Di situ jua Djamin menjalani masa kanak-kanak yang pahit: yatim piatu pada usia 3 tahun lalu ditampung kakek dari pihak ibu, putus sekolah dasar, bergulat mempertahankan hidup dengan menjadi kenek truk pada usia 12 tahun. Lantas jadi sopir truk lalu bekerja sebagai rekening loper pada sebuah perusahaan Belanda. Di Kota Semarang juga ia berpindah-pindah pekerjaan, mulai sebagai kepala gudang, membuka usaha kelontong, usaha pengangkutan sampai mulai terjun ke properti tahun 1969.

Di Kota Semarang juga ia mencatat sejarah sebagai orang pertama perintis pemilikan rumah secara KPR-BTN. Dan, dari Semarang pula ia melebarkan sayap bisnis propertinya sampai ke Los Angeles, Amerika Serikat sana.

Benar. Semarang adalah kota yang melahirkan dan membesarkan Djamin Ceha, pemilik kerajaan bisnis Grup Tanah Mas itu.

Bagaimana Djamin besar dengan Grup Tanah Mas-nya?. Sebagaimana banyak kisah para pengusaha sukses, kehidupan Djamin penuh tantangan dan keuletan dalam berusaha. "Saya tak tamat sekolah dasar. Belajar manajemen dan bisnis hanya secara alami dan banyak membaca," akunya dalam wawancara khusus dengan *Properti Indonesia*. Motivasi belajarnya yang hebat itu, sampai kini masih terlihat. Djamin paling rajin mengikuti berbagai seminar dan konperensi, baik di dalam maupun luar negeri. "Mendengar itu emas," ujar Djamin. Dan, lewat berbagai seminar dan konperensi itu ia menggalang relasi dengan banyak orang dan menelurkan banyak keputusan penting dalam bisnisnya.

Di samping rajin belajar sendiri, prinsip yang dipakai ayah sembilan anak ini adalah memegang teguh kejujuran. Dan, dalam berusaha itu tidak boleh terlalu tamak. "Saya menyaksikan sendiri, banyak teman-teman saya yang dulunya sukses, akhirnya jatuh. Mengapa? Mereka menjalankan taktik bisnis yang nakal," ceritanya. Menurutnya, kalau melakukan usaha dengan jujur, pengusaha tidak akan ada beban apa-apa. Hidupnya senang dan berbagai penyakit segan hinggap di tubuhnya.

Djamin memberi contoh praktek bisnis yang dilakukannya. Misalnya dalam jual beli rumah, diterapkan pola khusus. Ia memberikan harga pas, tanpa diskon. Karena, ada jaminan *buy back*. Artinya, bila dalam jangka sebulan misalnya pembeli tidak senang karena ada sesuatu yang tidak beres pada rumah yang dibeli itu, pembeli dapat mengembalikan rumahnya kembali dan uang dikembalikan tanpa potongan apa pun.

Di samping banyak belajar sendiri dan jujur dalam berusaha, Djamin mengaku bahwa bisnisnya berkembang juga karena banyak keberuntungan yang datang secara kebetulan. Penggemar tokoh wayang Ontoseno ini selalu bertamsil bahwa perjalanannya "digandeng Pak Untung dan dibantu Pak Bejo".

GRUP USAHA TANAH MAS

Nama Perusahaan	Bidang Usaha	Luas Lahan
1. Tanah Mas (Semarang)	real estate	140 ha
2. Tanah Mas II (Semarang)	kota satelit	300 ha
3. Kali Donan (Cilacap)	real estate	40 ha
4. Tanjung Mas (Semarang)	real estate	50 ha
5. Lembah Palu Nagaya (Palu)	kawasan industri	100 ha
6. Nawa Sriwijaya Makmur (Palembang)	kawasan industri	350 ha
7. Tanakapuas Makmur (Palangkaraya)	kawasan industri	400 ha
8. Karyabumi Kahayan Makmur (Pontianak)	kawasan industri	300 ha
9. Banjar Gawi Makmur (Banjarmasin)	kawasan industri	350 ha
10. Bumi Kecubung Makmur (Pangkalan Bun)	kawasan industri	100 ha
11. Tanah Makmur (Semarang)	kawasan industri	100 ha
12. Tanah Mas Baruna (Semarang)	pariwisata	60 ha

Sumber: Jamin Ceha

Artinya, keberuntungan dan kebetulan seringkali menyelamatkannya. Namun, secara logika, wujud dari keberuntungan itu sebenarnya tak lain dari kemampuannya merebut kesempatan. Kesempatan datangnya hanya satu kali dan acap kali tak memberi aba-aba. Itulah yang diyakininya.

Djamin menceritakan bahwa ketika menjadi sopir tahun 1939, ia sering dipakai membawa mobil-mobil Belanda. Dalam pikirannya, alangkah enaknya si Belanda ini; punya mobil, makan di restoran dan menginap di hotel. Iseng-iseng timbul pikirannya menanyakan apakah mobil ini punya si Belanda itu. "Tidak, ini punya maskapai. Semua makan serta penginapan saya ditanggung maskapai," kata Djamin mengutip keterangan orang Belanda yang menyewanya itu. "Maskapai itu apa?" tanyanya Jamin lagi. Lalu diterangkan kalau maskapai adalah perusahaan terbatas (PT) dan orang yang bekerja di PT dibayar cukup mahal. Keterangan si Belanda itu memicu cita-cita Jamin: suatu saat ia pun ingin bekerja di PT dan memiliki PT sendiri. Kalau tidak kebetulan ia jadi sopir, bibit cita-cita untuk maju itu belum tentu ada.

Begitu juga ketika mulai terjun ke properti dan merintis usaha Tanah Mas tahun 1969. Djamin mulai membeli tanah yang sekarang menjadi areal real estate Tanah Mas itu. Waktu dibeli, tanah itu rawa-rawa. Untuk menimbun rawa jelas biaya tak sedikit. Djamin bukan menimbun rawa itu, tapi malah membeli gunung yang tak jauh dari areal tersebut. Akhirnya ia menggabungkan gunung dan rawa: gunung dipotong untuk menimbun rawa.

Kendala lain muncul. Para kontraktor lokal berpendapat, tanah itu tak bisa dibuat fondasi bangunan, karena dinilai labil. Untuk mengatasi ini, Djamin tak segan-segan mendatangkan kontraktor ahli soal itu dari Singapura. Akhirnya proyek Tanah Mas tahap pertama di atas tanah seluas 35 hektar mulai dibangun. Pembangunan tahap pertama sebanyak 200 unit, dibiayai dengan modal tak kurang dari Rp 100 juta.

DOK. PRIBADI

DJAMIN CEHA
BELAJAR SECARA ALAMI DAN BANYAK MEMBACA

Uniknya, untuk mendapatkan dana sejumlah itu, Djamin mengumpukan saham dari teman-temannya. Pengumpulan dana lewat penjualan saham sampai saat ini terus diterapkanya. "Saya tak pernah menggunakan dana perbankan," akunya. Mengapa? Dengan sistem saham, ia merasa lebih aman. "Untuk investasi jangka panjang kita lebih tenang," tambahnya. Saat ini, saham-saham atas nama yang dikeluarkan perusahaannya telah bernilai puluhan miliar. Sekitar 57 persen di antaranya dipegang kalangan pengusaha.

Setelah perumahan Tanah Mas dibangun tahun 1975, timbul problema dalam pemasarannya. Tadinya Djamin yakin, pengadaan rumah untuk pegawai negeri yang sedang digalakkan pemerintah, akan bisa menyerap pasar. Ternyata orang tak mau membeli. Di samping karena sistem penjualan secara langsung, di mana separuh harga harus dibayar 3 bulan pertama dan separuhnya lagi harus lunas 3 bulan berikutnya. Ini tentu memberatkan. Gaji seorang pegawai negeri golongan III saja waktu itu hanya sekitar Rp 100 ribu. Waktu itu,"Saya memang terlalu bersepekulasi," akunya.

Pas kepepet begitu, Djamin mendengar bahwa BTN punya dana Rp 3 miliar untuk pengadaan rumah bagi pegawai negeri yang belum dimanfaatkan. Ia pun datang ke BTN dan mengajukan konsep kredit pemilikan rumah yang bisa dicicil dalam waktu 15 tahun. Setelah dihitung-hitung, walau dengan angsuran selama 15 tahun, masih berat juga bagi pegawai negeri. Lantas Djamin melakukan survai terhadap pendapatan pegawai negeri. Disimpulkan, sebenarnya pegawai

negeri mampu menyicil. Pendapatan pegawai negeri cukup memadai, baik yang didapat legal maupun illegal. Gara-gara survai ini, menurut Majalah *Jakarta-Jakarta*, Djamin sempat dipanggil Kejaksaan Agung karena dinilai memberi penilaian negatif pada pegawai negeri.

Tapi akhirnya sistem cicilan rumah secara KPR itu berhasil juga, antara lain setelah didukung Soepardjo Roestam yang waktu itu Gubernur Jawa Tengah. Penandatanganan akad kredit rumah pertama yang djual secara KPR dari BTN tanggal 10 Desember 1976 di Tanah Mas, Semarang, seka-rang dijadikan sebagai hari KPR BTN yang diperingati setiap tahunnya. Sekarang orang mengakui, di samping pejabat-pejabat penting BTN, Perum Perumnas dan Bank Indonesia waktu itu, Djamin Ceha adalah orang yang dicatat sebagai tokoh yang ikut membidani lahirnya produk KPR BTN. Saat ini, perumahan Tanah Mas telah terjual habis rumah 6.000 unit yang nyaris semuanya menggunakan fasilitas KPR BTN.

Berkibar dengan Tanah Mas, Djamin melebarkan sayap menggarap kawasan industri di berbagai daerah. Dengan proyek LIK (lingkungan industri kecil) itu, ia mentransmigrasikan industri-industri kecil yang ada di Jawa ke kawasan industri yang dibangunnya di Banjarmasin, Palangkaraya, Palu, Pontianak, Palembang dan Pangkalan Bun.

Program Transmigrasi Swakarsa Industri (TSI) ini, menurut Djamin, bukan sekadar urusan bisnis, tapi lebih pada idealisme. Djamin mengamati, Pulau Jawa yang luasnya 7 persen dari daratan Indonesia dihuni 2/3 penduduk. Dan, nantinya industri kecil akan terjepit oleh industri-industri besar berteknologi tinggi, baik dari *joint venture*, kartel, merger dan modal asing. "Mulai tahun 1995, industri kecil akan tergencet. Ini bisa menimbulkan frustasi dan ketidakstabilan," katanya. Karena itu, lewat LIK di kawasan industri yang dibangunnya, diharapkan dapat memeratakan industri, tenaga terampil dan lapangan kerja. Lewat program TSI itu, sebagian penduduk Pulau Jawa berikut industrinya diboyong ke luar Jawa. Karena kepeloporannya dalam TSI ini, Presiden Soeharto menganugerahkan Penghargaan Upakarti tahun 1990.

Tak cukup itu, bisnis properti bekas kenek truk itu merambah pula ke Negeri Paman Sam. Di bilangan Anthelope Valley, Los Angeles, awal 1994 ini Djamin memulai pembangunan proyek real estatenya di sana. Di atas tanah seluas 140 ha itu, bekerja sama dengan perusahaan perumahan di AS yakni Halte House, Djamin membangun kawasan perumahan. Proyek yang akan selesai tahun 1997 itu, membidik sasaran pasarnya orang-orang Hongkong yang ada di AS.

Di samping ekspasi ke luar negeri, di tanah kelahirannya sendiri, Djamin juga sedang merencanakan pembangunan Tower Tanah Mas berlantai 22. Biayanya direncanakan Rp. 125 miliar. Uniknya, tower ini menggabungkan sekaligus fasilitas pertokoan, restoran, perkantoran dan ruang pertemuan dengan apartemen. Penggunaan untuk apartemen hanya pada lantai 8 sampai 22, sedang lantai 1 sampai 7 untuk fasilitas umum itu.

Setelah melejit menjadi tokoh properti nasional yang berbasis di daerah, apa lagi obsesi Djamin? "Sebagian hidup saya untuk kegiatan sosial," kata-nya. Ia memang aktif di berbagai organisasi sosial, seperti Pengurus Perkumpulan Keluarga Berencana Indonesia Jateng, anggota Lembaga Epilepsi Indonesia dan Ketua Yayasan Pendidikan Mataram. Ia juga mendirikan Yayasan Djamin yang memberikan beasiswa kepada anak-anak tak mampu, mulai dari tingkat SD sampai perguruan tinggi. "Dulu saya merasakan, meskipun saya rengking I, tapi tak bisa sekolah karena tak ada biaya," tutur taipan lokal ini tentang motivasinya mendidikan Yayasan Djamin.

Satu lagi, di tengah kesibukannya mengurus proyek properti mulai dari Palembang sampai Los Angeles, pria berambut putih ini masih sempat mengurus masyarakat. Djamin adalah Ketua RW di tempat tinggalnya, bilangan Jl.Beteng, Semarang ■

Pria Takari Utama

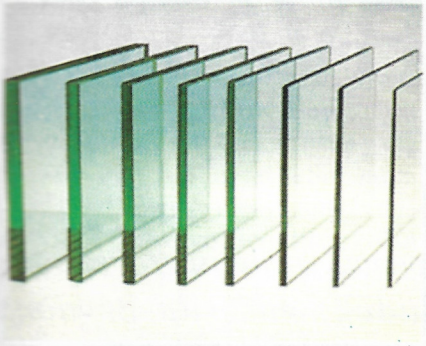
ISTIMEWA

MENDAPAT ANUGERAH UPAKARTI DARI PRESIDEN,
LEWAT PROGRAM TRANSMIGRASI
WAKARSA INDUSTRI

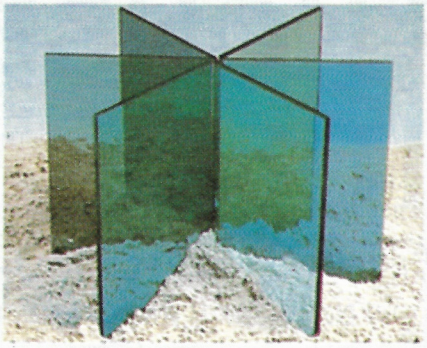
ASAHIMAS

THE GLASS PIONEER

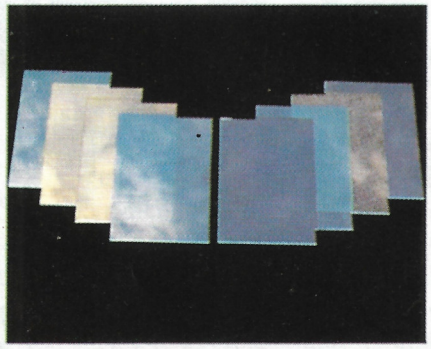
PRODUCT RANGE



INDOFLOT

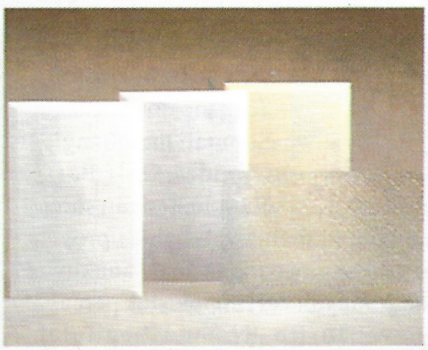


PANASAP



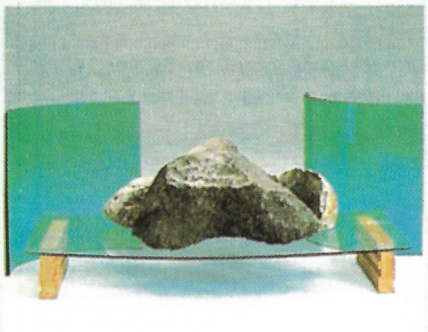
STOPSOL

NO.	PRODUCTS	THICKNESS (mm.)	STANDARD SIZE	
			Min. (inch)	Max. (inch)
I.	INDOFLOT (clear float glass)	2, 3, 5, 6, 8, 10, 12, 15, 19	18 x 6	320 x 120
II.	PANASAP (tinted float glass)			
	1. PANASAP BLUE	5, 6, 8, 10, 12	96 x 60	120 x 84
	2. PANASAP DARK BLUE	3, 5, 6, 8, 10	60 x 40	120 x 84
	3. PANASAP BRONZE	5, 6, 8, 10, 12	42 x 24	120 x 84
	4. PANASAP GREEN	5, 6, 8, 10, 12	60 x 48	120 x 84
	5. PANASAP GREY	5, 6, 8, 10, 12	60 x 48	120 x 84
	6. PANASAP DARK GREY	3, 5, 6	18 x 6	120 x 84
III.	STOPSOL (on-line reflective glass)			
	1. SILVER DARK BLUE	5	60 x 48	144 x 120
	2. SILVER DARK GREY	5, 6	60 x 48	144 x 120
	3. SUPERSILVER BLUE	6, 8, 10, 12	120 x 84	200 x 120
	4. SUPERSILVER DARK BLUE	6, 8, 10	120 x 84	144 x 120
	5. SUPERSILVER GREY	6, 8, 10, 12	120 x 84	200 x 120
	6. SUPERSILVER GREEN	5, 6, 8	120 x 48	200 x 120
	7. CLASSIC CLEAR	5, 6	60 x 48	144 x 120
	8. CLASSIC DARK BLUE	5, 6, 8	60 x 48	144 x 84
	9. CLASSIC BRONZE	5, 6	60 x 48	144 x 120
IV.	INDOFIGUR (figured glass)			
	1. MISLITE	3, 5	36 x 24	84 x 48
	2. FLORA	3	60 x 48	72 x 48
	3. DARK GREY FLORA	3	60 x 48	72 x 48
	4. NON REFLECTIVE	2	48 x 20	72 x 48
	5. DARK GREY NON REFLECTIVE	7	40 x 20	42 x 24
V.	NEW SUNPITRO (opaque solid glass)			
	1. NEW SUNPITRO WHITE	5, 9	75 x 48	75 x 56
	2. NEW SUNPITRO GREY	5, 9	75 x 48	75 x 56
	3. NEW SUNPITRO BEIGE	5, 9	75 x 48	75 x 56
VI.	TEMPERLITE (tempered safety glass)	5, 6, 8, 10, 12	–	120 x 52
VII.	LAMISAFE (laminated safety glass)	3+3, 5+5, etc.	–	120 x 80
VIII.	DANTA PRIMA MIRROR			
	1. DANTA PRIMA CLEAR	2, 3, 5, 6	40 x 20	120 x 84
	2. DANTA PRIMA BLUE	5, 6	96 x 72	120 x 84
	3. DANTA PRIMA DARK BLUE	5, 6	96 x 72	120 x 84
	4. DANTA PRIMA BRONZE	5, 6	96 x 72	120 x 84
	5. DANTA PRIMA GREY	5, 6	96 x 72	120 x 84
	6. DANTA PRIMA DARK GREY	5, 6	96 x 72	120 x 84
IX.	BENDING GLASS	5, 6, 8, 10, 12	R = 10	108 x 60



NEW SUNPITRO
INDOFIGUR

DANTA PRIMA MIRROR



TEMPERLITE & LAMISAFE
BENDING GLASS

P.T. ASAHIMAS FLAT GLASS CO., LTD.

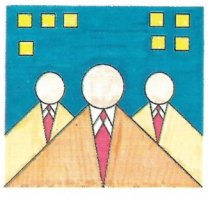
Jalan Ancol IX/5, Ancol Barat, Jakarta 14430, Indonesia
Phone : (021) 6904041 (8 lines). Fax : (021) 6900470, 6904128

Desa Tanjung Sari, Kec. Taman, Kab. Sidoarjo, P.O. Box 1481/sby
Surabaya 60014, Indonesia
Phone : (031) 782383 (4 lines), 782756, 782644
Fax : 782842, 782149

SOENANTA SOEMALI

SELEKTIF, KONSERVATIF, DAN INTUITIF

Selektif, konservatif, dan intuitif. Itulah keunggulan Soenanta Soemali, pemain properti senior di Jawa Barat. Filosofis bisnis propertinya: jangan bikin penduduk menderita. Bagaimana aksesnya ke sumber pendanaan hingga mampu membiayai proyek milyaran rupiah?



Banyak orang bertanya, bekerjasama dengan siapa Soenanta Soemali membangun Cibodas Golf Park. Namun dengan sungguh-sungguh ia menjawab bahwa proyek itu cuma dibangun dengan anak-anaknya. Tentu saja banyak dari mereka tak percaya pada jawaban itu. Namun begitulah nyatanya. Pria berusia 55 tahun itu mampu mengembangkan sayap bisnisnya hanya dengan anak-anakya. Itu mengundang decak kagum dan sekaligus mencerminkan gaya manajemen yang dianutnya.

Cibodas Golf Park yang dibangun dengan sistem BOT selama 30 tahun bersama Pemda Cianjur itu bukanlah proyek kecil. Berdiri di atas lahan 250 ha di wilayah Taman Nasional Gunung Gede-Pangarango, Cibodas Golf Park memiliki fasilitas lapangan golf 18 lubang yang kini baru selesai dibangun 9 lubang. Kelak juga akan dibangun hotel, country club, dan villa yang seluruhnya diperkirakan menelan investasi Rp 50 miliar.

Soenanta juga memiliki dua hotel bernama Perdana Wisata di Bandung (140 kamar) dan Cibodas (200 kamar). Hotel Perdana Wisata Bandung yang terletak di kawasan Central Business District (CBD) Jalan Jenderal Sudirman itu pada awalnya hanya memiliki 70 kamar dengan tingkat hunian 80-90 %. Pada 1989 hotel membeli manajemen jaringan hotel Holiday Inn Worldwide untuk mendongkrak tingkat hunian setelah kamar hotel diperluas menjadi 140 unit. Dihitung-hitung, total investasi yang ditanamkan di sini mencapai Rp 16 miliar.

Permainan Soenanta tak hanya di lapangan golf dan hotel. Tahun 1993 lalu ia telah menyelesaikan pembangunan gedung perkantoran tertinggi dan tercanggih di kota Bandung, BRI Tower. Gedung 19 lapis yang terletak di Jalan Asia Afrika —berseberangan dengan Alun-Alun Bandung, itu memasok ruang seluas 20.000 meter persegi dan tak kurang menelan investasi sebesar Rp 20 miliar.

Dalam bisnis ruang perbelanjaan, tahun itu juga ia memasarkan 56 unit ruko di Jalan Rajawali yang diberi nama Pusat Perniagaan Rajawali Plaza. Kompleks pertokoan yang berdiri di atas lahan 1 hektar ini mulai dibangun tahun 1991 dan selesai pada 1992 dengan investasi Rp 5 miliar.

PROYEK DAN PENGUASAAN ASIA AFRIKA GRUP

NAMA PERUSAHAAN	PROYEK	VOLUME	INVESTASI
PT. BANDUNG ASIA AFRIKA	BRI TOWER, BANDUNG	30.000m²	Rp. 20 miliar
PT. CIBODAS PERMAI	CIBODAS GOLF PARK CIANJUR	250ha	Rp. 50 miliar
PT. BANDUNG ASRI MULIA	HOTEL PERDANA WISATA BANDUNG	140kamar	Rp. 16 miliar
	HOTEL PERDANA WISATA CIPANAS	200kamar	-
PT. CONCEPT INDO	PUSAT PERNIAGAAN	1ha	Rp. 5 miliar
PERSADA	RAJAWALI PLAZA, BDG.	(56ruko)	-
RENCANA	HOTEL HOLIDAY IN BANDUNG	135kamar suitroom	Rp. 34 miliar
RENCANA	SUPER BLOK	7ha	Rp. 30 miliar
RENCANA	HOTEL, JAKARTA	1,5ha.	-

Terjunnya Soenanta ke bisnis properti dimulai pada 1970-an. Seperti kebanyakan pemain properti lainnya, ia adalah kontraktor yang banyak mengerjakan rumah per rumah atau proyek-proyek yang dikerjsamakan dengan pemerintah daerah.

Ketika istilah real estate belum memasyarakat dan sefasih sekarang diucapkan banyak orang Bandung, Soenanta telah membangun ''rumah-rumah yang berukuran kurang lebih sama dalam satu kompleks'' di berbagai lokasi. Sebut saja misalnya puluhan unit rumah yang dibangunnya di Jalan Tubagus Ismail di daerah Dago yang kemudian sempat populer dengan sebutan Perumahan Tubagus Ismail. Lalu ratusan unit rumah lainnya di Kompleks Muara. Pusat pertokoan pun didirikannya pula di Cijerah, Cimahi, dan banyak lagi.

Boleh jadi saat itu Soenanta belum sepenuhnya mengenal bagaimana mengelola proyek-proyeknya dengan sentuhan manajemen modern. Ekspansi bisnisnya lebih dilandasi oleh insting yang terlatih berkat pengalamannya. Ini masih ditambah lagi dengan sifat konservatif, seperti kebanyakan dimiliki oleh para pemain tua.

Dari keempat anak hasil pernikahannya dengan Rianawati, sekarang 55 tahun, hanya anak lelaki yang sulung dan nomor tiga saja yang terkesan siap menggantikan kedudukan ayahnya. Mereka adalah Budiman Soemali, 33 tahun, dan Gunawan Soemali, 28 tahun. Sedangkan kedua anak perempuannya, Mutiara Soemali, 31 tahun, dan Deslina Soemali, 27 tahun, telah menikah dan ikut suami masing-masing.

Soenanta yang agaknya menyadari tak akan selamanya mengendalikan bisnisnya, telah mempersiapkan kedua anak-anak lelakinya itu sejak kecil. Terbukti keduanya sering diajak ke proyek untuk memunguti paku yang berceceran atau memilih potongan kayu-kayu yang terbuang namun masih bisa dipakai. Atau melihat pekerja ngecor hingga larut malam. Pembicaraan

soal bisnis properti makin sering dilakukan ayahnya saat di meja makan maupun santai.

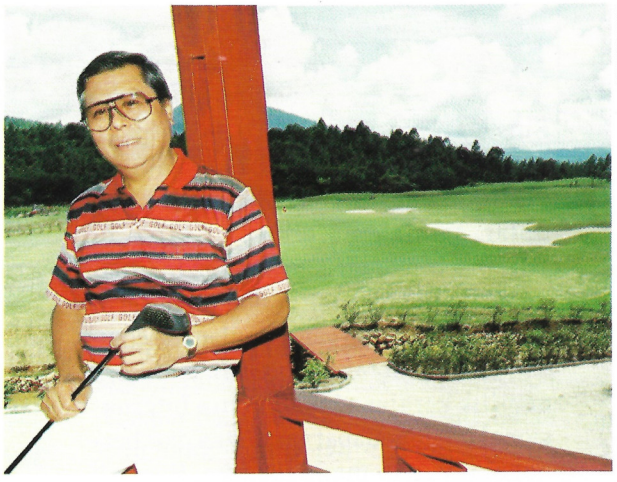
Soenanta juga sempat menganjurkan agar anak-anaknya tidak terjun ke ke bisnis restoran, entertainment, atau bisnis lain yang dianggapnya ''tidak pasti''. Kalau membeli sesuatu dia selalu menekankan pada yang pasti. Dan yang pasti di mata Soenanta adalah tanah. Dia justru mendukung kedua kakak beradik tersebut memilih sekolah manajemen ke luar negeri. Pada 1981 sampai 1985 Budiman memilih California State University jurusan Manajemen Marketing di Presno, AS. Sedangkan Gunawan mengambil jurusan yang sama di Longbeach California University. Kini keduanya menyandang gelar Sarjana Muda Manajemen.

Baru pada 1986 ia mempercayakan anak-anaknya menangani proyek. Terjunnya Budiman dan Gunawan sepulang menuntut ilmu membawa babak baru pada bisnis properti Soenanta Soemali. Budiman ditugaskan memasarkan proyek-proyek yang sudah jadi dan Gunawan dibebani menyelesaikan proyek-proyek yang sedang digarap. Proyek pertama yang ditanganinya adalah pengembangan Hotel Perdana Wisata Bandung dan BRI Tower. Sedangkan sang ayah berperan sebagai pelobi yang lebih banyak di luar.

Mereka bahu membahu mengendalikan sedikitnya lima perusahaan yang berkibar di bawah bendera Bandung Asia Afrika Grup itu. Masing-masing PT Bandung Asri Mulia Hotel yang mengelola Hotel Perdana Wisata di Bandung dan Cipanas, PT Bandung Asia Afrika (BRI Tower), PT Cibodas Permai (Resor-Golf Cibodas), PT Concept Indopersada (Rajawali Plaza), dan perusahaan kontraktor. Di dalam perusahaan-perusahaan itu biasanya Budiman menjabat Presiden Direktur, Gunawan sebagai Direktur, dan Soenanta Soemali menempati posisi Komisaris Utama.

Tahun ini juga tampaknya deretan perusahaan itu akan bertambah dengan akan dibangunnya 50 unit town houses di Jl. Situ Aksan yang diperkirakan menelan investasi Rp 15 miliar. Di Jl. Sudirman Bandung atau di depan Hotel Perdana Wisata Bandung, tak lama lagi juga akan berdiri Hotel Holiday Inn dengan jumlah kamar sekitar 135 unit yang seluruhnya berkualifikasi *suite room*. Proyek yang masih dalam rencana lainnya adalah pembangunan superblok pertama di kota Bandung di atas lahan 7 hektar yang lokasi lahannya masih dirahasiakan.

Perpaduan antara manajemen ayah yang konservatif dengan manajemen modern anak-anaknya ternyata menghasilkan manajemen yang unik. Maksudnya, ada kecocokan dan saling isi antara gaya menajamen dua generasi tersebut. Jiwa muda Budiman dan Gunawan yang ingin main tomplok ketika melihat peluang bisnis, agak terkendalikan dengan sifat konservatif, selektif, dan intuitif sang ayah. Begitu pula sifat ayahnya yang ''biasa-biasa saja'' dan menomorduakan gengsi asal proyeknya menguntungkan bisa diisi oleh jiwa bisnis modern anak-anaknya yang menyertakan gengsi dalam meraih profit. Perwujudan bentuk perpaduan ini terlihat pada penampilan gedung perkantoran BRI Bandung Tower dan Hotel Perdana Wisata Bandung.



TATAN RUSTANDI

SOENANTA SOEMALI
MENGEMBANGKAN SAYAP BISNIS BERSAMA ANAK-ANAKNYA

Ciri manajemen konservatif Soenanta masih tampak dalam pendanaan proyek. Dari beberapa bank yang memberi kemudahan jumlah plafon kredit, Soenanta sangat hati-hati menggunakannya. Dana bank itu lebih bersifat sebagai cadangan. Pembiayaan proyek-proyeknya banyak menggunakan perpaduan antara dana dari uang muka pembeli dan cicilan selama proyek dibangun atau uang milik sendiri. Baru kalau terjadi hal penting, misalnya proyek yang dibangun belum juga ada pembelinya, dana bank itu dicairkan.

Bagaimana dengan memilih partner bisnis sebagai kiat pendanaan yang sudah lazim? Itu pun dilakukan Seonanta setelah mengukur kekuatan sendiri. Kalau mampu, ia akan menanggungnya sendiri. Di mata Seonanta, mengajak fihak lain sebagai partner bisnis tampaknya identik dengan ketergantungan pada orang lain. Dan ini sedapat mungkin dihindari. Namun sikap ini tidak berarti ia anti berteman. Ia justru menilai berkawan sebanyak-banyaknya adalah hal penting dalam hidupnya. Di saat sulit, hanya teman teman terdekat yang bisa menolong dibanding dengan saudara yang jauh, begitu prinsipnya.

Kalau melihat proyek-proyek Soenanta di kota Bandung, hampir semuanya berada di lokasi prima. Bagaimana ia mendapatkan lahan itu, unik juga kisahnya. Para pemilik lahan seolah bertindak sebagai ''suplier'' tanah baginya. Mereka yang akan menjual tanah biasa menghubunginya sebelum melepasnya kepada orang lain. Artinya, pemilik tanah merasa tidak akan dirugikan jika menjual tanahnya kepada Soenanta. Ini karena prinsip Soenanta Seomali yang tidak ingin merugikan pemilik tanah dalam hal jumlah uang ganti rugi.

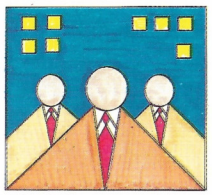
Sikap itu pun tampaknya tidak lepas dari filosofi bisnis Soenanta yang kehadiran proyeknya tidak ingin mengabaikan nasib penduduk setempat. Apalagi membuat mereka mengalami pemiskinan karena telah menjual tanahnya. Contohnya bisa dilihat di proyek Cibodas Golf Park . Masyarakat yang tinggal di sekitar proyek dan bekerja di proyek itu kini mampu menghasilkan Rp 200.000 per bulan. Jumlah ini sebelumnya hanya mereka dapatkan dengan menjadi buruh setiap panen tiba dalam tempo satu sampai dua kali setahun.

Itulah Soenanta Soemali, realtor rendah hati dari Jawa Barat yang oleh anak-anaknya suka diajak bergurau dengan sebutan ''Bapak yang *low profile* namun *high profit*''■

Herman Syahara

MEREKA YANG TERSANDUNG DI PROPERTI

Berbicara mengenai tokoh bisnis properti di negeri ini, rasa tak elok apabila melupakan nama Edward Seky Suryadjaja MBA., Subagio Wirjoatmodjo MBA., dan Robby Tjahjadi.



Ketiga nama tersebut sempat berkibar di kancah bisnis properti negeri ini. Bahkan gebrakan-gebrakan mereka, sempat membuat banyak orang berdecak kagum. Apalagi mereka hadir sebagai pemain baru yang langsung menceburkan diri pada proyek skala besar dan bergengsi.

Ketiganya adalah tokoh bisnis dan eksekutif handal yang sukses di bidangnya masing-masing. Berusia relatif muda. Edward Suryadjaja, disebut-sebut sebagai putra mahkota kerajaan bisnis William Suryadjaya, pemilik PT. Astra Internasional. Ia pendiri dan pemilik sekaligus pengendali Summa Group. Sedangkan Subagio Wirjoatmodjo, seorang eksekutif puncak di bidang keuangan yang sukses. Pernah ikut membesarkan Astra dan bergandengan tangan dengan Edward membangun Summa. Robby Tjahjadi, menyebut dirinya seorang *news maker*. Tokoh kontroversial yang berhasil membangun kerajaan bisnis tekstilnya di Semarang di bawah payung Kanindo.

Sukses mengembangkan bisnisnya masing-masing, mereka kemudian merambah ke dunia bisnis properti. Bisnis yang oleh banyak kalangan, diibaratkan bak lari maraton. Perlu nafas panjang. Salah-salah, bisa terseok sebelum sampai ke tujuan. Di sektor inilah, ketiga nama tersebut tersandung, dengan variasi kelemahannya masing-masing.

EDWARD SEKY SURYADJAJA

Anak sulung William Suryadjaja ini membangun kerajaan bisnisnya dari sebuah pulau kecil di Pasifik, Vanuatu. Dengan bekal 25.000 dolar, setelah meraih gelar MBA di Filipina, ia mendirikan Summa International Bank Ltd, yang berkantor pusat di Port Villa, ibukota negara pulau tersebut.

Rupanya langkah putra mahkota pemilik kerajaan bisnis Astra Internasional ini, mendapat sambutan dari berbagai investor mancanegara. Banyak pemodal besar yang menawarkan dananya untuk dikelola oleh Edward lewat bendera Summa. Karena itu, tak lama setelah mendirikan bank di atas, ia beralih ke Hong Kong. Di sana didirikannya Summa International Finance Co. Ltd, dengan modal 18 juta dolar.

EDWARD SURYADJAYA
TERSEOK DI CASH FLOW

Dari koloni Inggris tersebut, kemudian Edward mengepakkan sayap bisnisnya lebih luas. Ke dalam negeri ia mendirikan PT. Wardley Summa Leasing, bekerjasama dengan Wardley Ltd, anak perusahaan The Hongkong and Shanghai Bank Corp. Di Filipina, pijakannya makin diperkokoh dengan membangun Cebu International Finance Corporation.

Di Eropa, ia menancapkan kakinya dengan membeli sebuah bank di Jerman yang diubah namanya menjadi Summa Handelsbank AG. Berpatungan dengan Indonesia Overseas Bank, anak perusahaan Bank Indonesia di Belanda, ia mendirikan Indover Summa Finance Company Ltd. Di Malaysia ia memiliki Summa Iternational Leasing Sendirian Berhad (Slim). Menjelang akhir 1980-an, Edward mengambil alih saham mayoritas Bank Agung Asia (BAA) yang kemudian diubah namanya menjadi Bak Summa.

Sukses Edward di sektor keuangan dan pembiayaan ini, mendorongnya mambangun kerajaan bisnis yang lebih besar. Bendera Summa Group dikibarkan, di bawah bendera PT. Summa Internasional dengan core bisnis sektor keuangan dan pembiayaan. Dengan bekal kepercayaan dari berbagai lembaga keuangan, Edward mulai merambah sektor properti. Dia mendirikan PT. Summa Surya yang membawahi

TATAN RUSTANDI

JAKARTA INTERNATIONAL TRADE CENTRE
DIMANA EDWARD IKUT MEMBANGUNNYA

bidang bisnis ini.

Di bawah kibaran bendera PT. Summa Surya, dalam waktu singkat Edward menerabas berbagai proyek properti bergengsi. Di Bandung membangun Bandung Indah Plaza berpatungan dengan Pemerintah Daerah. Di Jakarta, dia ikut membangun Jakarta International Trade Fair di Kota Baru Kemayoran. Di Surabaya dia menguasai lahan seluas 500 hektar untuk proyek kota baru Darmo Satelite. Yang lebih bergengsi, Summa salah satu peserta inti konsorsium yang akan membiayai pembangunan proyek Jembatan Surabaya-Madura. Selain itu, puluhan proyek properti lain, seperti hotel, rumah sakit, resort area di Manado, Bali, Lombok, Yogyakarta dan beberapa kota lain beralih ke bawah bendera Summa.

Ambisi Edward di sektor properti, diwujudkannya tidak hanya di dalam negeri. Di Australia dia membeli Prince Plaza Hotel. Di Vietnam, ia bekerjasama dengan pemerintah negeri tersebut, membangun Hotel Thong Nhat Metropole di Hanoi.

Namun Edward kurang memperhitungkan stamina bermain di sektor properti ini. Proyek-proyek baru skala besar yang dikuasainya membutuhkan dana yang tidak sedikit, sebagaimana lazimnya proyek properti yang berjangka panjang. Akibatnya ia terseok di *cash-flow*, karena semua proyek belum ada yang menghasilkan. Jalan pintas untuk mengatasi hal tersebut, mengandalkan utang bank. Salah satu bank yang dijadikan kuda beban adalah Bank Summa sendiri.

Diperkirakan, dana kredit yang terbenam dalam proyek-proyek properti Summa mencapai Rp 1,4 triliun dari total kredit yang disalurkan Bank Summa Rp 1,7 triliun. Karena kasus ini, Edward dituding melanggar 3L *(Legal, lending, limmit)*, yakni batas maksimum penyaluran kredit ke dalam group sendiri, sebesar 30 persen dari modal pemegang saham.

Akibat kesalahan bermain, salah satunya yang terbesar di properti, Edward tersungkur. Bank Summa yang selama ini dijadikan tulang pungung, pada 13 November 1992, ditutup. Izinya dicabut oleh Bank Indonesia, karena kalah kliring sebesar Rp 85 milyar yang diikuti dengan program likuidasi. Tidak hanya itu, untuk menutupi utang-utang Summa, keluarga Suryadjaya, harus merelakan seluruh sahamnya di PT. Astra International, kerajaan bisnis yang dibangun William dari sebuah bengkel di Bandung, harus beralih kepemilikan.

Begitulah Edward Seky Suryadjaya, yang terantuk dalam membangun kerajaan bisnis propertinya. Tetapi banyak kalangan melihat, kekalahan Edward karena adanya gebrakan Sumarlin dengan kebijakan uang ketatnya. Bila hal itu tidak terjadi, Edward bisa menjadi pahlawan bisnis properti yang hebat. Ambisinya, pasti akan berwujud kelompok bisnis properti yang kuat. Sayang dia kurang tanggap membaca tanda zaman. Namun, sebagian kalangan di sini, masih berharap Edward kembali bangkit, di sektor yang pahit ini.

SUBAGIO WIRJOATMODJO Teman karib Edward Suryadjaya. Sempat dipercaya menjabat *Vice Chairman* Summa Group. Sebelumnya, ia juga dikenal sebagai eksekutif puncak bidang keuangan yang turut membesarkan Astra Internasional.

PROSPEK

SUBAGIO WIRJOATMODJO
JAGONYA LBO INDONESIA

Subagio juga disebut-sebut manager milyaran, sebagaimana Tanri Abeng.

Sebagai profesional, Subagio sudah mencapai puncaknya. Karena itu, dia mulai meretas karir sebagai *entrepeuneur*, berbekal pengalaman dan akses yang luas. Berpatungan dengan Arnie Arifin, putri mantan Menteri Koperasi/Kepala Bulog Bustanil Arifin dan Chandra Basuki, ia mendirikan PT. Citra Makmur Sari yang bergerak di bidang keuangan pada tahun 1987. Dalam waktu singkat perusahaan ini beranak sampai sembilan perusahaan yang bergerak di berbagai bidang: keuangan, telekomunikasi, elektronika, kontraktor, leasing perkantoran dan perkebunan.

Kemudian Subagio mengayun ambisi yang lebih besar. Berpatungan dengan Boediarto Buntaran, eksekutif senior Sinar Mas Group yang sukses membesarkan Bank Internasional Indonesia (BII) dan Made Oka Masagung, mendirikan PT. Grahaprima Tigamas yang belakangan dikenal dengan sebutan Tiga Mas. Ambisi ini didorong pula oleh situasi ekonomi yang sedang *boom*.

Gebrakan Tiga Mas Group ini, sempat menjadi buah bibir. Tak lama setelah berdiri, mereka membeli 80 persen saham Gedung Kosgoro yang terletak di Jalan M.H. Thamrin, Jakarta dengan cara leverage buy-out (LBO). Karena langkah-langkah bisnisnya ini, Subagio sering disebut-sebut sebagai jagonya LBO di Indonesia. Nama Tiga Mas pun terpancang di puncak Gedung tersebut.

Selain memperkuat bisnis keuangan yang sudah digelutinya, Tiga Mas merambah sektor properti. Sebanyak 60 persen saham Bank Susila Bhakti, milik Kodel Group beralih ke tangan group ini dalam waktu singkat. Lalu diikuti oleh pengalihan 40 persen saham PT. Permadani Khatulistiwa Nusantara, pemilik proyek Hotel Regent di kawasan Kuningan. Hotel yang direncanakan memiliki 400 kamar ini pada saat itu memang terkatung-katung pembangunannya, karena kesulitan dalam pembiayaan.

GEDUNG KOSGORO,
80 PERSEN DIBELI TIGA MAS

Bersamaan dengan membesarnya Tiga Mas Group, kelompok ini memancangkan bendera bisnis di kawasan Markas Besar Angkatan Udara (MBAU) seluas lebih kurang 25 hektar. Dengan cara *ruilslag*, Subagio Cs., bekerja sama dengan Wirontono Group, berambisi mengembangkan proyek *multy purpose* dengan nilai triliunan. Sedangkan MBAU dipindahkan ke Cilangkap, yang memang dipersiapkan sebagai markas besar semua angkatan dalam ABRI.

Keasyikan Subagio dan kawan-kawan bermain di properti pada saat *boom* ekonomi itu, ternyata berbuntut panjang. Rupanya proyek-proyek besar tersebut dibiayai dengan utang Bank, yang berkat kelihaian lobi dan pendekatan, mereka dipercaya. Namun malang tak dapat diraih, pendapatan dengan kewajiban ke bank tak seimbang. Berbarengan dengan itu, kebijakan uang ketat, turut memperparah petaka. Kewajiban membayar bunga melambung, di luar perkiraan.

Salah perhitungan dalam keuangan, menyebabkan Subagio terbelit kredit macet, yang sebagian besar diperoleh dari Bank Dagang Negara (BDN). Sebagian terbesar dari kredit tersebut, terbenam di sektor properti yang semula menjadi bendera group ini. Lebih dari itu, Tiga Mas Group pun berangsur tenggelam dan konon saat ini sudah bubar. Masing-masing kongsi menarik diri. Dan nama harum Subagio hilang dari dunia bisnis negeri ini, entah sampai kapan.

ROBBY TJAHJADI

Inilah dia *News Maker*. Begitu Robby Tjahjadi menyebut dirinya, sewaktu diwawancarai oleh majalah *Bisnis Properti* awal tahun yang lalu. Memang ia tidak mengada-ada. Setelah namanya marak jadi buah bibir pada tahun 70-an, karena kasus penyelundupan mobil, lama dia tenggelam. Selama itu, rupanya ia membangun kerajaan bisnis tekstil di Semarang, dengan bendera Kanindo. Tidak tangung-tanggung, di atas lahan seluas 105 hektar, ia menanamkan modal sebesar Rp 600 miliar untuk membangun seluas 350.000 meter persegi pabrik tekstil terpadu. Ia sukses.

Akhir tahun 1991 ia mulai menggebrak Jakarta. Sebuah gedung berlantai 11 dengan luas 19.000 meter persegi di jalan Gatot Subroto dibelinya dari developer ulung Duta Anggada seharga Rp 40 miliar. Di gedung itu dikibarkan bedera Kanindo Plaza. Pembelian gedung tersebut, sempat ramai di suratkabar, karena dibiayai oleh Bank Pembangunan Indonesia (Bapindo), padahal waktu itu suasana uang ketat masih terasa. Dari sini Robby

menancapkan fondasi untuk mengembangkan bisnis propertinya, di samping bisnis inti: tekstil tadi.

Tak lama berselang, dengan bendera PT. Citra Graha Kanindo, Robby membeli hotel Papandayan (250 kamar) di Bandung. Kemudian untuk memperkukuh pijakan di bidang properti, ia mendirikan PT. Kanindo Land Development. Lewat perusahaan ini ia bekerjasama dengan PT. Yason Perdana, membangun dua tower perkantoran di jalan Gatot Subroto, seluas 40.000 meter persegi yang diberi nama Century Centre. Proyek ini diperkirakan menelan investasi sebesar Rp 130 miliar dan direncanakan selesai tahun depan. *Launching* proyek ini dilakukan besar-besaran.

Belum lagi orang lupa dengan peluncuran Century Centre, Robby sudah menggebrak lagi dengan proyek baru. Ia mengumumkan kerjasama dengan PT. Graha Thamrin Persada (anak perusahaan Mercu Buana milik Probosutedjo) untuk membangun gedung perkantoran City Tower di kawasan segitiga emas, Jalan Jenderal Sudirman. Gedung berlantai 28 tersebut akan memasok ruang kantor seluas 37.000 meter persegi. Biaya yang dianggarkan mencapai 55 miliar dolar (di luar harga tanah.) *Launching* pembangunan proyek ini dilakukan dengan mendatangkan artis film Hongkong Lin Ching Shia sebagai penarik pembeli.

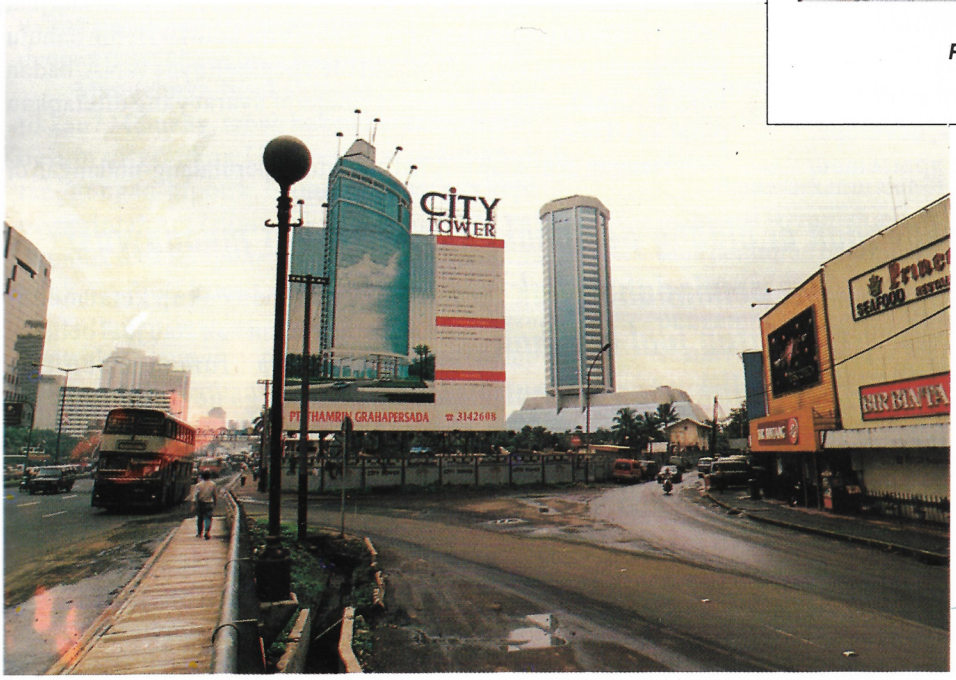
Kedua proyek tersebut, dipasarkan dengan sistem *strata title*. Jual habis. Konon pada waktu launching, diumumkan seluruh lantai sudah terjual, karena Robby berani melego di bawah harga, yaitu berkisar antara 1.600 sampai 2.000 dolar permeter persegi. Padahal untuk kawasan strategis di Segi Tiga Emas, harga jual jauh di atas harga tersebut. Untuk kiatnya ini, Robby pernah berujar:'' di saat harga begini terus (tinggi-**red**) harus ada kekuatan yang mampu menurunkan harga menjadi rendah dan stabil. Dengan mengandalkan kelincahan, saya menekan ongkos dan menekan waktu membangun. Karena itu saya tak segan-segan memberi harga murah tapi tidak rugi.''

Melihat gebrakan Robby, banyak kalangan geleng kepala. Namun, ketika proyek yang diperkenalkan secara besar-besaran tersebut ditengok di lapangan, aktivitasnya nyaris seret. Hanya pada awal saja, pelatan berat pada kedua proyek itu bekerja menggali fondasi. Setelah itu, hingga awal tahun ini, tampak belum ada aktivitas. Orang mulai bertanya, ada apa dengan proyek gengsi Robby di atas.

Barulah minggu terakhir bulan lalu, persoalannya menjadi jelas. Hakim Widjaja, Vice President Kanindo Group menyebutkan, bahwa Robby kembali ke bisnis inti: Tekstil. Sedangkan propertinya, Century Centre dijual kepada Lippo Land Development senilai Rp 35 miliar. Lippo dinilai lebih berpengalaman untuk meneruskan proyek ini. Robby sendiri kepada Harian Jawa Pos mengakui, "bisnis properti saya dalam keadaan merugi. Saya bersyukur sekali Lippo masuk ..." Jelaslah sudah, bagaimana posisi Robby dalam bisnis properti.

TATAN RUSTANDI

ROBBY TJAHJADI DENGAN LI CHIANG SHIA
MENYEBUT DIRINYA NEWS MAKER



PROYEK CITY TOWER
TERJUAL HABIS DENGAN MELEGO
DI BAWAH TANGAN

Bagaimana nasibnya proyek-proyek properti Robby yang lainnya. Tampaknya akan mengikuti nasib Century Centre yang dibanggakannya itu. Namun sayang, untuk masalah properti ini, Robby menghindari ditemui wartawan. Seorang stafnya menyebut, pada dasarnya Robby *back to basic*. Artinya tentu bisnis properti akan ditinggalkannya. Sampai kapan? Hanya Robby lah yang tahu ■ ***MD***

Segi Yuridis Pemilikan Unit Apartemen oleh WNA

SUNARIO BASUKI

Dalam rangka pembangunan properti dewasa ini, terutama pembangunan apartemen dan perkantoran maupun pembangunan perumahan *single house*, dijumpai masalah aktual yang timbul dalam praktek. Dalam pembangunan apartemen dan perkantoran, yang dipermasalahkan adalah apakah warga negara asing atau badan hukum asing dapat memiliki satuan rumah susun (unit apartemen), mengingat developer memasarkan unit apartemennya dengan hak milik atas satuan rumah susun *(strata title)* dalam usaha mencari peluang pasar yang lebih luas.

Orang memasalahkan kemungkinan orang asing membeli/memiliki unit apartemen dengan berbagai pertimbangan, antara lain: Pertama, kebijakan pemerintah mengundang investor asing untuk menanam modalnya di Indonesia dan dengan konsekuensi akan masuk tenaga ahli asing yang memerlukan tempat tinggal. Kedua, developer yang sudah atau akan membangun apartemen/perkantoran mencari peluang pasar yang lebih luas dari segmen pasar yang ada. Ketiga, tersedianya unit apartemen/ruang perkantoran dalam jumlah besar di masa yang akan datang di Jakarta dan kota besar lain.

Berbeda dengan keadaan sebelum maraknya pembangunan apartemen/perkantoran, orang belum mempermasalahkan seperti sekarang: apakah orang asing dapat mempunyai tanah/rumah. Padahal pemilikan satuan rumah susun (unit apartemen) pada hakekatnya tidak dapat dilepaskan dari status tanah di mana rumah susun tersebut dibangun. Karena itu, calon pemilik harus memenuhi syarat sebagai subjek hak atas tanah yang bersangkutan sesuai dengan pasal 8 ayat 1 UU No. 16/1985 tentang Rumah Susun.

Menurut pasal 42 UUPA, rumah susun dapat dibangun di atas tanah hak milik, hak guna bangunan atau hak pakai. UUPA menegaskan, hanya tanah hak pakai yang dapat dipunyai oleh: a) Warganegara asing yang berdiam di Indonesia atau, b) Badan hukum asing yang mempunyai perwakilan di Indonesia.

Dengan demikian, pada asasnya boleh saja warga negara asing atau badan hukum asing mempunyai satuan rumah susun (unit apartemen) dengan hak milik atas satuan rumah susun, jika yang bersangkutan memnuhi syarat sebagai subjek hak pakai.

Masalahnya, apakah perlu pengawasan oleh instansi pemerintah? Peraturan perundang-undangan mengatur sebagai berikut:

Jika WNA atau badan hukum asing membeli hak milik atas satuan rumah susun, diperlukan izin pemindahan hak dari Kepala Kantor Pertanahan, sebelum jual belinya didaftarkan di Kantor Pertanahan setempat (pasal 1 ayat 2 huruf d Peraturan Menteri Dalam Negeri No. SK 59/DDA/tahun 1970). Sedang pada saat jual belinya akan dilaksanakan, PPAT wajib meneliti terlebih dahulu persyaratan yang wajib dipenuhi oleh pembelinya (WNA/badan hukum asing), apakah telah memenuhi syarat yang ditetapkan pasal 42 UUPA.

Dengan demikian terlihat, peraturan perundang-undangan di bidang pertanahan cukup ketat mengawasi pemindahan hak atau jual beli hak milik atas satuan rumah susun jika pembelinya warga negara asing atau badan hukum asing. Sedangkan PPAT akan dikenakan sanksi jika tidak meneliti terlebih dahulu persyaratan yang ditetapkan oleh peraturan perundang-undangan yang berlaku. Sanksinya ditetapkan dalam pasal 38, 39 dan 40 PP No. 10/1961 tentang Pendaftaran Tanah.

Jika developer berminat

Peraturan perundang-undangan di bidang pertanahan cukup ketat mengawasi pemindahan hak atau jual beli hak milik atas satuan rumah susun jika pembelinya warga negara asing atau badan hukum asing.

menyediakan unit apartemen/satuan rumah susun (termasuk ruang perkantoran) untuk warganegara asing atau badan hukum asing (sepanjang memenuhi syarat di atas), langkah-langkah yang dapat ditempuh sebagai berikut :

Pertama, menguasai areal tanah (tanah bersama) dengan hak pakai. Seperti dikatakan Menteri Negara Agraria/Kepala BPN pada seminar Risiko Di Balik Peluang Bisnis Properti di Hotel Borobudur 7 September 1993 lalu, yang menyatakan : Mengingat pembangunan rumah susun memerlukan biaya yang cukup besar, perlu dipikirkan pemberian jangka waktu hak pakai yang lebih lama, yaitu 25 atau 30 tahun, khusus untuk rumah susun. Hal ini dimungkinkan karena dalam UUPA tidak ada batasan waktu mengenai jangka waktu berlakunya hak pakai walaupun umumnya hanya diberikan untuk jangka waktu 10 tahun. Sedang kemungkinan penggunaan sertipikatnya untuk jaminan hutang, dapat melalui lembaga fidusia.

Dengan pernyataan Menteri Negara Agraria/Kepala BPN tersebut, kiranya pemerintah dapat merealisir pemberian hak pakai dengan jangka waktu yang lebih lama: sekitar 25 atau 30 tahun, khusus untuk rumah susun.

Kedua, pembiayaannya dapat diusahakan dalam bentuk usaha patungan *(joint venture)* dengan perusahaan modal asing yang berminat.

Masalahnya, bisakah tanah hak pakai dihipotikkan? Memang, tanah hak pakai sampai saat ini belum ditetapkan UUPA dapat dibebani hak tanggungan/hipotik. Namun, diusulkan kepada pemerintah agar dimungkinkan tanah hak pakai ditunjuk sebagai agunan kredit dengan hipotik pada bank pemberi kredit, dalam rangka memenuhi kepentingan developer yang memerlukan kredit kontruksi maupun pemberian KPR bagi pembeli hak milik atas satuan rumah susun. Jika dimungkinkan tanah hak pakai ditunjuk sebagai agunan kredit dengan hipotik (dibebani hak tanggungan), maka terjadilah persamaan hak pakai dan hak guna bangunan (HGB). Seperti diuraikan di atas, hak pakai juga dapat berlangsung dalam jangka waktu yang lama seperti halnya dengan HGB (30 tahun).

Dengan adanya persamaan tersebut di kemudian hari, akan lebih memperlancar pemasaran satuan rumah susun, karena tidak dipermasalahkan lagi apakah status tanahnya HGB atau hak pakai. Bahkan, kelak developer akan memilih status tanah hak pakai untuk membangun rumah susun ketimbang HGB. Karena dengan hak pakai, jangkauan peluang dan segmen pasar satuan rumah susun menjadi tidak terbatas: siapapun dapat menjadi pemegang hak pakai, sepanjang memenuhi persyaratan yang ditetapkan pasal 42 UUPA.

Masalah lain, mungkinkah suatu PT membeli satu unit apartemen dengan hak milik atas satuan rumah susun untuk kepentingan warganegara asing, padahal apartemen tersebut dibangun di atas tanah HGB? Karena apartemen tersebut berdiri di atas tanah HGB, maka yang boleh membeli/memilikinya terbatas pada WNI atau badan hukum Indonesia (seperti PT) saja. Jika PT yang bersangkutan membeli unit apartemen dengan tujuan akan dimiliki PT tersebut dan menjadi assetnya, maka menurut hukum diperbolehkan sekalipun kemudian akan dijadikan rumah instansi untuk karyawan WNA. Tetapi jika PT tersebut membeli untuk kepentingan WNA yang untuk selanjutnya dimiliki WNA yang bersangkutan melalui *trust deed* (suatu lembaga hukum asing), maka hal ini merupakan suatu penyelundupan hukum, yang dilarang UUPA. Sebab, WNA itu tidak memenuhi syarat sebagai subjek HGB.

Jika itu dilakukan, akan terkena ketentuan pasal 36 ayat 2 UUPA, yang mewajibkan WNA (dalam jangka waktu satu tahun sejak diperolehnya) untuk menjual hak milik atas satuan rumah susun itu kepada pihak lain yang memenuhi syarat atau melepaskan hak milik atas satuan rumah susun kepada negara. Jika kewajiban tersebut tidak dilaksanakan dalam jangka waktu tersebut, akibat hukumnya adalah hak milik atas satuan rumah susun tersebut hapus karena hukum, sebagaimana ditetapkan dalam pasal 50 huruf a. PP No. 4 tahun 1988. Selanjutnya unit apartemen tersebut dikuasai oleh negara.

Berdasarkan uraian di atas, ketentuan-ketentuan dalam UUPA maupun UU rumah susun dan PP tentang rumah susun, termasuk juga peraturan perundang-undangan di bidang pertanahan, cukup mendasar dan cukup ketat dalam memberikan rambu-rambu pengamanan, andai kata developer akan menjual satuan rumah susun (unit apartemen) dengan hak milik atas satuan rumah susun (strata title) kepada WNA/badan hukum asing, sepanjang mereka memenuhi persyaratan sebagai subjek hak pakai maupun hak sewa (pasal 42 dan 45 UUPA). Kiranya tidak perlu pesimistis dan juga tidak perlu UU Rumah Susun diubah bila WNA boleh membeli unit apartemen, sebagaimana yang dirisaukan seorang penulis di harian *Bisnis Indonesia* (20/1-1994) yang menyatakan bahwa UU Rumah Susun perlu diubah bila orang asing membeli apartemen di sini ■

Penulis, Pengajar Hukum Agraria pada S1 dan Program Spesialis Notariat Fakultas Hukum UI, Depok.

KEJAHATAN

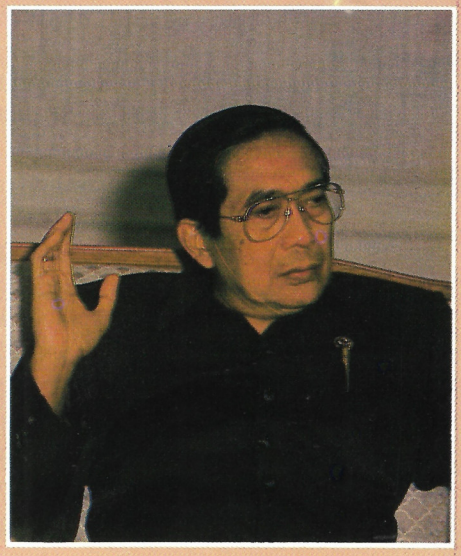
Awas, *Property Crime* Mulai Merebak!

Kejahatan di bidang properti disinyalir akan meningkat. "Developer jangan seenaknya," kata Jaksa Agung Singgih.

Tantangan bagi para penegak hukum belakangan ini tampaknya tak main-main. Banyak kasus tindak pidana yang masih terus diendus. Umpama pembunuhan keluarga Herbin di Bekasi, pembunuhan wanita dokter Ny. Riama di Penjaringan Jakarta Utara, perampokan bersenjata api di Depok dan kasus kematian Rifardi di rumah artis Ria Irawan. Itu saja sudah merepotkan pihak berwajib. Belum lagi kejahatan di bidang properti, yang disinyalir akan meningkat.

Property crime, kejahatan properti. Istilah itu bak "melengkapi" berbagai tindak pidana bidang lainnya. Selama ini dikenal kejahatan di bidang perbankan, kejahatan asuransi, kejahatan komputer, kejahatan perpajakan, kejahatan di pasar modal dan berbagai kejahatan kerah putih lainnya. Sekarang, muncul lagi sinyalemen tentang kejahatan di bidang properti.

Adalah pihak kejaksaan agung sendiri yang mengungkapkan kepada sebuah harian ibu kota soal kejahatan properti ini. Dengan pesatnya perkembangan bisnis properti belakangan, ungkap Juru Bicara Kejaksaan Agung Soeparman, disinyalir akan timbul kerawanan kriminalitas di bidang properti. Soeparman yang belum lama ini meraih gelar doktor hukum pidana di FHUI mensinyalir, pada tahun 1994 ini akan marak kejahatan di bidang properti. "Banyak jenis kejahatan yang bisa lahir dari bisnis properti," katanya seperti dikutip *Bisnis Indonesia*. Bentuk-bentuknya, tidak hanya bisa berasal dari developer, tetapi juga bisa pula dari konsumen. Yang bersumber dari developer, misalnya developer memperoleh tanah dengan cara melawan hukum, spesifikasi bangunan dan fasilitasnya yang diserahkan pada konsumen tidak sesuai dengan yang dijanjikan semula.



"Yang Penting Elemen Delik dan Pertanggungan Jawaban Pidananya"

Mengenai ulah developer yang mengumbar berbagai janji untuk memikat konsumen, ternyata kemudian tak ditepati, selama ini cenderung diselesaikan secara perdata. Namun, beberapa praktisi hukum berpendapat, sebenarnya masalah ini tidak hanya sekadar urusan perdata. Misalnya, developer mengatakan areal permukiman yang ditawarkan berada di lokasi yang bebas banjir. Tapi, kemudian ternyata banjir atau spesifikasi bangunan tak sesuai dengan yang dijanjikan. Inilah yang menurut sementara praktisi hukum sebagai rangkaian janji bohong developer yang menjurus pada tindak pidana penipuan.

Ketua Umum REI Enggartiasto Lukita mengakui, hal tersebut memang bisa saja terjadi. Tapi dia melihat kejadian itu tak banyak. Pada hematnya, kecenderungan anggota REI sekarang dapat berkompetisi secara sehat. Menurut Enggar, developer yang banyak melakukan kecurangan, akan rugi sendiri. "Mereka tak akan bertahan lama," katanya bak memberi lampu kuning.

Hal senada juga diungkapkan Nugroho Suksmanto, Ketua Kompartemen Real Estade Kadin. Menurut Nugroho, developer yang profesinal, akan membuka diri secara transparan janji-janjinya pada konsumen. "Developer yang suka mengambil keuntungan dengan jalan pintas, seperti mengurangi spesifikasi yang dijanjikan, tidak profesional," tegas Nugroho. Terhadap sinyalemen kejahatan properti yang mungkin dilakukan developer, menurut Nugroho, REI akan melakukan konsolidasi. Di lain pihak Enggar mengingatkan agar masyarakat juga semakin berhati-hati.

Betapa pun, yang jelas sinyalemen akan maraknya kejahatan properti ini harus diwaspadai. Tak kurang Jaksa Agung Singgih mengingatkan agar developer jangan hanya memikirkan keuntungan bisnisnya saja. "Developer jangan seenak-nya," ujar Jaksa Agung Singgih, dalam wawancara khusus dengan Pria Takari Utama dan Hadi Prasojo dari *PropertiIndonesia*, di ruang kerjanya. Petikannya:

Pada tahun 1994 ini disinyalir kejahatan di bidang properti akan meningkat. Apa komentar Anda?

Properti itu kan mengenai masalah tanah dan bangunan. Memang, masalah properti, terutama tanah, merupakan masalah yang aktual. Berdasarkan data di Kejaksaan, kasus-kasus pertanahan meningkat. Itu karena tanahnya tetap, tetapi manusia yang membutuhkannya bertambah. Sedang materi perundang undangan yang mengatur masalah pertanahan, masih perlu disempurnakan. Masih ada ketentuan-ketentuan yang sulit dijalankan dan perlu disempurnakan. Saat ini

perkembangan bisnis begitu cepat, tetapi di bidang perangkat peraturan perundangan, diakui belum mampu menjangkau kecepatan perkembangan bisnis, termasuk bisnis properti.

Penyempurnaan peraturan perundangan perlu untuk mencegah makin kompleksnya masalah pertanahan. Kasus yang menyangkut pertanahan ini misalnya, masalah sertifikat, surat keterangan yang dibuat kepala desa tentang riwayat tanah yang tak sesuai dengan realita dan lain-lainnya.

Jadi, Anda melihat ruang lingkup kejahatan bidang properti, lebih banyak ke soal pertanahan?

Yang saya lihat memang masalah yang berkaitan dengan tanah. Saya sering baca keluhan soal penguasaan tanah yang luas, sehingga masyarakat menjadi korban. Padahal tanah itu dibeli dengan harga murah, selanjutnya dijual dengan harga berlipat-lipat. Ini memang menyangkut masalah tata ruang, masalah manusianya dan moralitas. Untuk menentukan apakah ini suatu tindakan pidana, harus memenuhi unsur-unsur. *Pertama*, elemen delik. *Kedua*, pertang-gungan jawab pidananya. Contohnya, developer membangun rumah atau kawasan. Di sini kadang-kadang ada penipuan, katanya tidak banjir ternyata kebanjiran. Katanya ada listrik atau telepon, tapi ternyata tidak.

Apakah masalah ini bisa diketegorikan tindak pidana?

Ini kan hubungan perdata. Kita teliti, apakah ada unsur-unsur deliknya atau tidak. Kalau ada motif kriminal atau menipu dan itu dibuktikan, ada elemen-elemen atau ada unsur-unsur pidananya, maka itu bisa diketegorikan tindak pidana.

Tapi bukankah dengan janji-janji developer yang tak ditepati itu, masyarakat dirugikan...

Masyarakat kita sendiri ini kan masih proses meningkat kesadaran hukumnya. Untuk mengecek apakah betul tanah itu bisa dipertanggungjawabkan, kemudian apa betul daerah itu bukan daerah banjir dan sebagainya. Repotnya, secara formil itu masalah perdata. Ini baru bisa masalah pidana kalau memang ada motif kriminal dan elemen pidananya.

Sejauh mana Kejaksaan memantau kecenderungan tersebut?

Ya, sedang kita pantaulah. Contoh, kebakaran satu gedung yang tidak ada jalan keluarnya, yang begini harus diperhatikan oleh developer. Apalagi sekarang ini banyak gedung-gedung tinggi. Kemungkinan terjadinya kebakaran, kemacetan listrik, gempa, perlu juga diperhatikan dalam membangun gedung. Jadi, developer jangan hanya memikirkan bisnis saja, tapi ada tanggung jawabnya.

Sepanjang pamantauan Kejaksaan, apakah sudah pernah kasus kejahatan properti yang diungkapkan?

Bidang intelijen kami sudah dan selalu melakukan analisis dan perkiraan.

Dari hasil analisis itu, kecenderungannya bagaimana?

Karena pertumbuhan kota, banyak dibangun rumah atau kondominium. Nantinya sanksi sosial bisa menurun, individualisme meningkat. Renggangnya sanksi sosial juga mempengaruhi pengendalian kriminalitas.

"Masalah Tanah Mendominasi Kejahatan Properti"

TATAN RUSTANDI

Ada keluhan tentang developer yang tak memenuhi janjinya pada konsumen. Misal spesifikasi bangunan, fasilitas lingkungan tak sesuai dengan apa yang dijanjikan. Ada juga yang mempromosikan pemukiman itu bebas banjir, ternyata kemudian tidak. Bagaimana Anda melihat ini?

Itu tergantung developernya. Kalau ada developer yang curang, akan merugikan dirinya sendiri. REI harus memberikan pembinaan pada anggotanya. Di Singapura, Australia, saya kira praktek seperti itu jarang terjadi.

Kalau soal banjir, perlu dilihat apakah itu *force mayuer*, karena sebab-sebab di luar kemampuan developer itu. Kalau demikian, dia tak bisa diminta bertanggung jawab. Tapi kalau ada motif kriminal, kita bisa teliti.

Sejauh mana Kejaksaan Agung mengamati hal-hal seperti ini?

Kita mempunyai bidang intelijen yang mengikuti semua perkembangan interaksi bisnis. Liku-liku bisnis properti juga kita ikuti. Ya, dalam rangka melindungi kepentingan masyarakat. Contohnya, tempo hari kita melarang *future trading* yang arahnya banyak merugikan masyarakat.

Sejauh ini apa saja bentuk temuan-temuan Kejaksaan, yang menyangkut bidang properti?

Yang terbanyak ya masalah tanah. Misalnya ada tindak pidana korupsi dan pemalsuan yang berkaitan dengan tanah.

Modus operandinya?

Yang paling banyak saya kira yang berkaitan dengan tanah dan masalah bestek. Kalau ada yang membangun gedung yang bisa membahayakan keselamatan umum, misalnya apartemen runtuh, bisa dipidana. Sebab, karena kelalaiannya, kemudian menimbulkan kecelakaan dan matinya orang. Developer yang membangun untuk kepentingan umum harus memperhatikan masalah-masalah ini. Jangan seenaknya saja! Sebab kalau kepentingan umum terancam bahaya, bisa kena pidana berdasarkan pasal 359 KUHP. Misalnya, jika konstruksinya salah lalu terjadi bencana, itu tanggung jawab developer ■

PERJANJIAN

Menggugat Pasal-Pasal Timpang

Kontrak baku pembelian apartemen, banyak mengandung klausula yang merugikan masyarakat konsumen. Menpera membentuk tim yang akan mengawasinya.

Penelitian seorang guru besar hukum perjanjian mengungkapkan, kontrak baku pembelian apartemen (rumah susun) yang sekarang dipakai para developer, dinilai tidak seimbang. Pada satu sisi kontrak baku itu terlalu menguntungkan developer, sementara di pihak lain konsumen dirugikan. Prof.Dr.Mariam Darus Badrulzaman, guru besar pada beberapa universitas di Jakarta dan Medan yang meneliti itu menyimpulkan: pengikatan jual beli apartemen yang belakangan banyak terjadi, dikategorikan perjanjian yang non eksisten alias dianggap tak pernah ada — kalau itu dilakukan juga, bisa batal demi hukum.

Mariam sampai pada kesimpulan itu setelah meneliti klausula-klusula kontrak yang disodorkan developer. Klausula tersebut antara lain mengatakan: jual beli dimulai dengan *indent* yang dilanjutkan dengan pengikatan jual beli. Jika pemesan lalai menandatangani pengikatan jual beli dalam jangka waktu 14 hari kalender setelah menandatangani surat pemesanan, maka uang tanda jadi itu tidak dapat diminta kembali oleh pemesan.

Tak hanya itu, masih banyak klausula lain dalam pemesanan apartemen secara *indent* itu yang dinilai Mariam tidak mencerminkan kesimbangan hak dan kewajiban antara developer apartemen dengan masyarakat pembeli. Umpamanya, developer tak menentukan kapan pembangunan apartemen itu selesai dan bisa ditempati pembeli. Hanya dikatakan, tanggal selesainya pembangunan dan penyelesaian unit akan diberitahukan oleh developer kepada pembeli. "Ini kan tidak fair. Karena penyelesaiannya tak ditentukan dan tergantung pada pemberitahuan developer," katanya.

Belum lagi soal pengalihan hak. Jika pembeli mau mengalihkan haknya harus minta izin developer. Disebutkan dalam kontrak, jika sebelum sertifikat hak milik atas satuan rumah susun diterbitkan BPN pembeli mengalihkan haknya pada pihak ketiga, maka pembeli dikenakan biaya administrasi 2,5 persen dari harga jual. Dan, kalau pun pengalihan hak itu kepada anggota keluarga atau karena pewarisan menurut hukum, pembeli juga dikenakan biaya administrasi sebesar biaya notaris. Itu pun dengan ketentuan: pengalihan tersebut hanya boleh dilakukan sekali saja. Klusula-klausula itu dinilai Prof. Mariam tidak berimbang. Coba, katanya, uang *indent* tak bisa diminta kembali dan kalau dialihkan harus disetujui developer, tapi sebaliknya developer bisa memindahkan hak dan kewajibannya pada pihak lain tanpa persetujuan konsumen.

MUTHIAH

MARIAM DARUS BADRUL ZAMAN
MENPERA HARUS MENGONTROL

Begitu juga soal tanggung jawab developer terhadap kerusakan bangunan apartemen. Dalam perjanjian itu disebutkan, developer tidak bertanggung jawab atas kerusakan yang terjadi di luar kesalahannya. Sepintas, ketentuan itu tampak logis. Tapi, menurut Mariam Darus, hal itu justru melanggar hukum. Wanita profesor itu menunjuk pasal 1609 Kitab Undang-Undang Hukum Perdata yang mengharuskan developer bertanggung jawab terhadap materi-materi yang ada di bangunan selama jangka waktu 10 tahun.

"Developer membebaskan diri dari kewajibannya yang seharusnya dipikulnya," tegasnya. Dalam kontrak baku tersebut developer menentukan sendiri syarat-syarat tanpa menegosiasikannya dengan konsumen. Hal ini, demikian Mariam Darus, sudah menyimpang dari asas kebebasan berkontrak yang merupakan tiang dari hukum perjanjian.

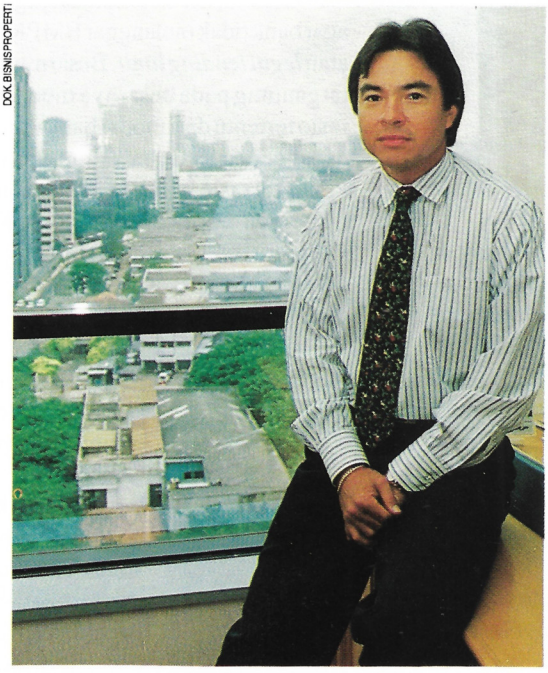
Namun, jika pembeli sudah menandatangani kontrak itu, bukankah berarti sudah menyetujui semua ketentuan di dalamnya? "Lho, ini kan sifatnya *open-*

baar, panawaran umum pada masyarakat. Konsumen memang menandatangani, tapi apa mau dibiarkan mereka dirugikan karena ketidakpahamannya terhadap klausula tersebut?" ujar doktor ilmu hukum itu dengan nada tinggi kepada *Bisnis Properti*. Karena itu, dia mengimbau Menteri Perumahan Rakyat agar turun tangan mengontrol kontrak-kontrak standar yang diedarkan developer pada masyarakat. "Demi kepastian hukum dan melindungi kepentingan masyarakat, pemerintah perlu mencampuri perjanjian tersebut," tutur guru besar itu. Sehingga, hanya kontrak yang sudah mendapat persetujuan Menpera saja yang boleh diedarkan developer pada masyarakat.

Ketua YLKI Zoemrotin KS malah lebih jauh lagi. Menurutnya, kontrak baku tersebut tak cukup hanya dikontrol oleh Kantor Menpera, tapi perlu pula melibatkan lembaga independen yang mewakili masyarakat, seperti lembaga konsumen dan LBH. Zoemrotin khawatir, bisa terjadi kolusi, jika hanya pemerintah yang mengawasi.

Dalam literatur ilmu hukum, unsur kesepakatan dalam membuat kontrak merupakan salah satu syarat sahnya perjanjian. Para ahli memang berbeda pendapat tentang unsur kesepakatan dalam kontrak baku. Scheltema, seorang profesor hukum dari Belanda berpendapat, kontrak baku tersebut tak bisa digolongkan sebagai perjanjian, karena tak ada unsur kesepakatan kedua belah pihak dalam arti yang sesungguhnya. Pihak yang lemah kedudukannya— biasanya masyarakat konsumen, disodorkan ketentuan yang harus diterima begitu saja. Sedang ahli hukum lain, seperti Rutten dan Pitlo berpandangan bahwa kontrak standar itu tetap merupakan perjanjian. Karena dengan ditandatanganinya kontrak baku itu, berarti disetujui syarat-syarat yang tercantum di dalamnya.

Apapun, objektifnya, menurut Ketua YLKI, kontrak tersebut seharusnya dibuat bersama-sama. Jika ada ketentuan yang memberatkan konsumen dan setelah dinegosiasikan tidak juga tercapai kesepakatan, konsumen dapat mengurungkan pembelian apartemen. Menurut pengamatan YLKI, pada penjualan sebuah apartemen secara *strata title* yang laku laris beberapa waktu yang lalu, terlihat praktek yang berat sebelah. Pembeli baru diberikan ketentuan-ketentuannya setelah membayar uang *indent*. Bila pembeli keberatan dengan ketentuan yang disodorkan, maka uang tanda jadi itu akan hilang. Seharusnya, menurut Zoemrotin KS, sebelum orang membayar uang tanda jadi, sudah diberikan ketentuan-ketentuan. Sehingga bila dirasa ketentuan itu berat sebelah, konsumen bisa mengurungkan niatnya membeli apartemen tanpa harus mengorbankan uang *indent* yang tak bisa dikembalikan tadi. Dalam praktek sekarang, "Seandainya orang takut kehilangan uang *indent*-nya, maka dia terpaksa tunduk pada peraturan yang tidak *balance* tersebut," tutur Zoemrotin.



DOK. BISNIS PROPERTI

EDWIN KAWILARANG
ISI KONTRAK BISA DIREVISI

Mengapa developer berlaku demikian? Direktur Pembangunan Bakrie Group Iwan Hendradi ketika diminta tanggapannya belum bersedia memberikan penjelasan. Tapi developer yang lain berpendapat, sebenarnya dalam kontrak baku tersebut konsumen masih bisa memberi masukan. "Sepanjang praktek saya, banyak konsumen yang merevisi isi kontrak. Yang penting kita sama-sama setuju," cerita Edwin Kawilarang, Direktur Utama PT Abadi Guna Papan. Developer yang sedang membangun kawasan komersial dan diplomatik Grand Kuningan di Segi Tiga Emas ini memandang, mestinya pihak developer menyediakan waktu untuk menjelaskan masing-masing pasal dalam perjanjian.

Bagaimana soal imbauan agar Menpera turun tangan mengontrol kontrak-kontrak baku developer? Kalangan realtor yang diminta komentarnya banyak yang mempertanyakan. "Apa itu perlu?" kata Ketua Umum REI Enggartiasto Lukita. Sedang Nugroho Suksmanto, Ketua REI DKI Jaya berpendapat, tidak proporsional jika Menpera mengurusi hal-hal seperti itu. Baik Enggar maupun Nugroho melihat hal itu sulit dilakukan, karena ini menyangkut soal perdata antara perseorangan dengan perusahaan. Tapi menurut Enggar, REI tidak diam begitu saja melihat perkembangan yang terjadi di masyarakat. Dia mengaku, pihaknya sudah membentuk kelompok kerja rumah susun yang juga membahas soal-soal kontrak tersebut.

Reaksi Menpera? "Klausula yang ada sekarang, memang menguatkan pengusaha," aku Menpera Ir. Akbar Tandjung kepada *Bisnis Properti*. Akbar melihat, kalau pengusaha telat memenuhi janji atau membangun tak sesuai dengan perjanjian semula tidak diapa-apakan, sedang bila konsumen yang melakukan ada sanksinya. Karena itu, menurut Akbar, Kantor Menpera saat ini sudah membentuk tim khusus yang akan mengawasi dan mempelajari klausula-klausula perjanjian antara developer dengan konsumen. "Jika ditemukan klausula yang merugikan konsumen, tim akan mengirim surat pada developer dan meminta agar klausula tersebut dihapus atau diperbaiki," ujar Akbar ■

Pria Takari Utama,
Laporan Hadi Prasodjo

Kredit Sindikasi, Pola Pembiayaan Properti Masa Depan

TOWIL HERYOTO

Cara pembiayaan dengan kredit sindikasi akan semakin populer di masa-masa mendatang dan akan menjadi alternatif pembiayaan pada berbagai proyek besar.

Selakangan terlihat cukup banyak proyek-proyek properti yang dibiayai bank secara sindikasi. Misalnya, belum lama ini diberitakan, pengusaha Sudwikadmono memanfaatkan kredit sindikasi untuk membiayai proyek propertinya. Begitu juga Rumah Susun Taman Rasuna, untuk pembiayaan prakontruksinya *(soft cost)*, dibiayai dengan kredit sindikasi senilai Rp250 miliar. Kredit sindikasi ini makin menarik perhatian, apalagi di saat banyaknya proyek-proyek besar properti yang pada tahun 1994 ini akan dan sedang dalam proses penyelesaian pembangunannya.

Pembiayaan kredit sindikasi atau juga disebut konsorsium, sebenarnya bukan hal yang baru dalam praktek perbankan di luar negeri. Di Indonesia, pembiayaan model ini memang baru dikenal awal-awal tahun tujuh puluhan. Namun, pada periode tersebut, kredit sindikasi tak banyak dilakukan, karena bank-bank di Indonesia memang masih punya dana cukup, di samping belum adanya aturan pembatasan maksimum pemberian kredit kepada nasabahnya baik grup maupun individual. Barulah setelah ketentuan Pakto 88 disusul dengan kebijakan uang ketat serta penerapan prinsip *prudential banking* yang lebih sungguh-sungguh, perbankan mulai makin banyak melakukan kredit secara sindikasi.

Ada beberapa pertimbangan dalam melakukan kredit secara sindikasi. Pertama, penyebaran risiko kerugian bila proyek mengalami kesulitan dalam perjalanannya, lebih-lebih untuk kredit berjangka menengah panjang. Bila proyek yang dibiayai berskala besar dengan nilai kredit juga cukup besar, kalau kreditnya ditangani sendiri oleh satu bank, akan mengandung risiko yang cukup besar pula. Maka untuk menyebar risiko, bank-bank yang tergabung dalam sindikasi menanggung bersama-sama risiko pembiayaan proyek tersebut.

Kedua, kredit sindikasi juga sangat penting untuk menghindari agar bank tidak melanggar BMPK (batas maksimum pemberian kredit) atau *legal lending limit*. Besarnya BMPK masing-masing bank sangat tergantung pada besarnya modal bank. Bank Indonesia menetapkan rasio tertentu dari modal bank untuk setiap kredit yang diberikan pada suatu perusahaan, baik grup atau non grup (individual). Berdasarkan Pakto 88, rasio ini adalah 20 persen untuk satu debitur perusahaan atau 50 persen untuk debitur grup. Kemudian berdasarkan ketentuan Pakmei 1993, rasio tersebut diubah menjadi 20 persen, baik untuk debitur grup maupun non grup, yang akan diberlakukan sepenuhnya mulai akhir Maret 1997.

Ketiga, pembiayaan secara sindikasi juga dimaksudkan untuk memperoleh informasi dari bank-bank lain tentang proyek itu sendiri. Informasi mengenai reputasi sponsor proyek itu, pemasaran, perbandingan biaya proyek dan lain sebagainya.

Dalam kredit sindikasi, ada satu bank yang bertindak sebagai *lead bank* (bank induk). Bank induk tersebut meneliti kelayakan usaha proyek dan menilai berapa kredit yang bisa disalurkan dari proposal proyeknya. Kalau nilainya sudah diketahui, bank induk menawarkan pada bank-bank lain (disebut partisipan atau *member bank*), untuk bersama-sama membiayai proyek tersebut. Tentu saja, pada waktu penawaran itu sudah ada diskripsi mengenai proyek, agar bank yang diajak tertarik untuk ikut membiayai. Setelah ada respons, barulah bank induk akan memberikan persetujuan prinsip. Lalu, akan ada diskusi yang lebih mendalam antar staf bank-bank, sebelum sampai pada keputusan final oleh bank-bank yang ditawari.

Bank induk yang merupakan kordinator sindikasi, akan mengurus admistrasi yang menyangkut pengaturan atau persyaratan pemberian kredit sindikasi. Bank ini juga yang menentukan jumlah dana yang akan diberikan debitur dan mencari dana dari bank lain yang akan menjadi anggota sindikasi. Bank induk juga berperan besar dalam penentuan pembagian bunga dan besarnya dana yang disetor bank-bank anggota. Dalam perkembangannya, cara pembiayaan dengan kredit sindikasi akan semakin populer di masa-masa mendatang dan akan menjadi alternatif pembiayaan pada berbagai proyek besar, termasuk untuk pembiayaan proyek-proyek properti ■

Penulis, mantan Direktur Utama BTN, sekarang Direktur Utama Bapindo.

NUKILAN BUKU

MULAI MERAMBAH PROYEK-PROYEK BERGENGSI

Donald J. Trump

Sepak terjang Donald Trump dalam bisnis properti, sering mencuatkan kontroversial yang mengejutkan. Pada satu sisi dia menyiasati kepemilikan proyek bergengsi seakan-akan tanpa perhitungan risiko yang jeli. Tetapi di sisi lain, dengan intuisi bisnisnya yang tajam, risiko bisnis yang besar dapat diredamnya dengan jitu. Dengan siasat seperti itu, berbagai proyek bergengsi beralih ke tangannya. Nukilan buku Trump, Surviving at the Top ini merupakan bagian kedua yang dimuat dalam edisi ini. Bagian pertama telah dimuat pada edisi Januari 1994.

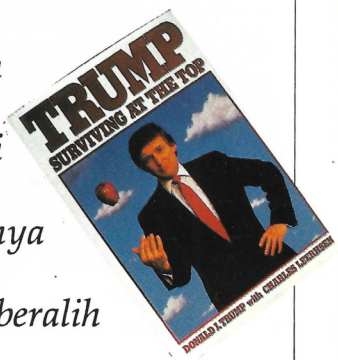


FOTO-FOTO: TRUMP: THE ART OF THE DEAL & TRUMP: SURVIVING AT THE TOP

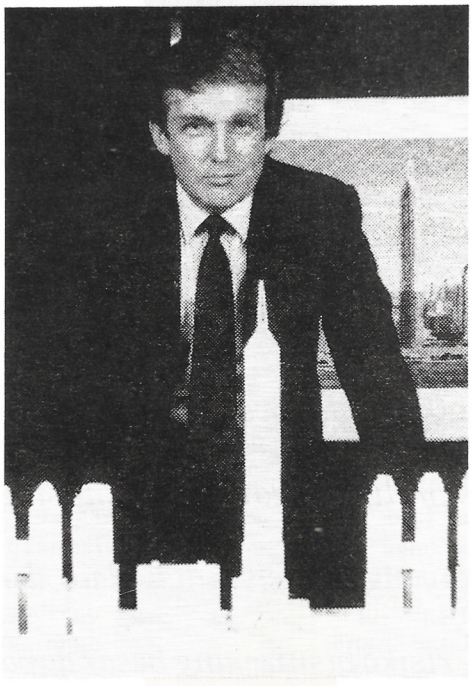
NUKILAN BUKU

PERJUANGAN MEMILIKI TAJ MAHAL

Semula, Taj Mahal di Atlantic City merupakan bakal-bangunan yang dimiliki oleh Resorts International. Sejauh yang saya ingat, saya mulai kenal dengan nama Resorts pada saat perusahaan publik tersebut masih ditangani oleh pemilik awal sekaligus penemunya, Jim Crosby yang berusaha dibidang perhotelan dan kasino di Paradise Island (Kepulauan Bahama). Dengan intuisinya yang tajam, jauh sebelum investor-investor lainnya berani menanamkan modal di Atlantic City (New Jersey), Jim Crosby telah memborong sebagian terbesar lahan di kota tersebut dengan harga yang sangat murah. Tahun 1977, dewi fortuna membuka guci emasnya bagi Jim Crosby : Pemerintah Federal mengizinkan pembangunan Atlantic City sebagai kota kasino kedua - dan terakhir - di Amerika Serikat setelah Las Vegas. Saat keluarnya keputusan tersebut, satu-satunya hotel terbesar di kota tersebut adalah Hotel Haddon yang telah disulap oleh Jim Crosby menjadi hotel-kasino paling menguntungkan di seluruh Atlantic City. Kecerdikan Crosby dalam membaca arah angin tampak dari langkah lanjutannya mengikat kontrak jangka panjang dengan penyanyi kondang Julio Iglesias, Rodney Dangerfield, Don Rickles dan lain-lain yang membuatnya semakin berjaya diseluruh Atlantic City untuk jangka waktu yang cukup panjang.

Tetapi pada tahun-tahun berikutnya, Crosby mulai membuat banyak kesalahan. Dalam memenuhi peraturan *go-public*, Crosby menerbitkan dua jenis saham. Saham tipe A yang mewakili 90% dari seluruh saham Resorts International dilepaskannya di bursa saham, sedangkan saham tipe B hanya dijual kepada anggota-keluarganya saja. Tetapi dalam ketentuan-ketentuan yang dicantumkan dalam saham-saham tersebut, dengan jelas dicantumkan bahwa saham tipe A sama sekali tidak mempunyai kekuatan hukum dalam kepengurusan dan kepemilikan perusahaan Resorts International. Dengan cara tersebut, jauh-jauh hari Jim Crosby telah menanamkan tonggak penentuan bahwa kepemilikan Resorts International hanya bagi keluarganya sendiri saja. Kelak siapapun orang luar yang ingin memiliki Resorts International akan mengalami kesulitan dalam proses jual-belinya.

Jim Crosby yang terbukti sukses besar dari bisnis kasino, kemudian berpaling kepada bisnis real-estate yang kurang dikuasainya. Ia mulai membeli lahan-lahan lain di Atlantic City. Suatu tindakan yang kurang tepat, mengingat harga lahan telah membubung sangat tinggi dan investor lebih berminat menanamkan modalnya pada kasino-kasino yang telah beroperasi di kota tersebut ketimbang membangun bangunan baru. Kesalahan demi kesalahan investasi berturut-turut dilakukan Jim Crosby. Ia membeli saham maskapai penerbangan PanAm yang telah di ujung kebangkrutan dengan harapan kelak akan bangkit kembali. Tetapi pada akhirnya ia harus merelakan menguapnya investasi senilai US$ 50 juta bersama-sama dengan pengumuman pemerintah Federal tentang pailitnya PanAm. Kesalahan yang lebih tidak masuk akal adalah tindakannya memborong ratusan pesawat terbang Albatros yang selama bertahun-tahun diam terjemur gurun pasir Arizona. Crosby merencanakan membangun ulang bangkai-bangkai pesawat tersebut menjadi pesawat permadam kebakaran hutan dan kota : mengambil sejumlah besar air dari sungai dan danau dan menumpahkannya di lokasi kebakaran dari ketinggian yang optimal. Crosby merugi sebanyak US$ 50 juta lagi, karena proposalnya ditolak pemerintah Federal yang menjadi satu-satunya calon pembeli pesawat idamannya tersebut. Kerugian lain yang diderita Jim Crosby adalah investasi tambak udang, yang menyapu bersih US$ 30 juta lagi dari kas Resorts International. Tetapi menurut saya, investasinya yang paling buruk dan penyebab utama robohnya Resorts International adalah tindakannya membangun hotel kasino paling mewah diseluruh dunia : Taj Mahal.



DONALD DAN KONSEP DESAIN AWAL DARI TELEVISION CITY (1987)

Pada awalnya, Taj Mahal direncanakan Jim Crosby sebagai proyek mega yang akan menghabiskan dana sejumlah US$ 400 juta. Suatu hal yang meyedihkan hati saya sebagai seseorang yang tahu betul seluk-beluk pembangunan gedung baik secara teknis-detilnya maupun liku-liku jaringan birokratis administrasinya dengan pemerintah Federal, adalah kenyataan bahwa konstruksi gedung sudah mulai dilakukan sebelum seluruh izin prinsip pengoperasian kasino dari pemerintah Federal dikeluarkan. Tidaklah mengherankan apabila kemudian pembiayaannya membengkak dan ketepatan jadwal pelaksaaan kerja berlarut-larut. Hal mendasar lainnya yang seharusnya disadari Jim Crosby adalah fakta adanya situasi yang tidak menguntungkan saat itu bagi mereka untuk membangun suatu proyek apapun juga. Saat itu, kesehatan Jim Crosby dalam keadaan yang kritis. Ia lebih banyak berbaring di ruangan ICCU rumah sakit sehubungan dengan sakit jantung yang dideritanya, daripada duduk di kantor menangani Resorts International. Bersamaan dengan meninggalnya Jim Crosby tak lama kemudian, mulailah malapetaka menyelimuti Resorts International. Situasi keuangan Resorts International tahun 1987 sungguh tidak menggairahkan : dari keuntungan sejumlah US$ 300 juta yang dibukukan ditahun 1977, pada saat ditinggalkan oleh Jim Crosby perusahaan tersebut telah dililit utang sejumlah US$ 740 juta. Akhirnya keluarga Crosby memutuskan untuk menjual perusahaan tersebut, termasuk Taj Mahal yang terbengkalai penyelesaiannya.

NUKILAN BUKU

MENGUBAH TAJ MAHAL DARI BANGUNAN CENTANG-PERENANG MENJADI BANGUNAN PALING DIKAGUMI DISELURUH DUNIA - SEBAGAIMANA YANG DIIDAMKAN OLEH JIM CROSBY - AKAN SANGAT BANYAK MENYERAP UANG, WAKTU, ENERJI DAN KEAHLIAN KHUSUS SAYA.

Hanya sedikit investor yang tertarik atas berita dipasarkannya Resorts International. Di samping utang perusahaan yang telah menggunung, juga "keanehan" dari kehadiran saham tipe A dan B milik perusahaan tersebut sangat mengurangi peminat yang ingin membelinya. Sebagian besar calon pembeli yang tersisa hilang gairahnya ketika memeriksa aset perusahaan, terutama aset yang berbentuk Taj Mahal itu.

Bagi saya pribadi, justeru Taj Mahal yang membuat saya berminat sekali untuk membelinya. Taj Mahal merupakan tantangan yang tak boleh dilewatkan begitu saja oleh seorang Donald Trump! Akhirnya hanya tersisa saya, Jack Pratt pemilik Pratt Hotels Corporation dan Marvin Davis pengusaha hiburan yang terkenal dengan keberhasilannya menjual produk-produk acara televisi kepada Coca Cola senilai US$ 250 juta.

Dalam tawar menawar dengan keluarga Crosby, baik Pratt maupun Marvin dengan cara mereka masing-masing menyatakan bahwa mereka hanya berminat untuk membeli aset Resorts International di Kepulauan Bahama. Sedangkan aset di Atlantic City, termasuk Taj Mahal sama sekali tidak mereka minati. Tidak heran bila keluarga Crosby lebih menyetujui saya sebagai calon pemilik baru Resorts International ketimbang Pratt dan Marvin Davis. Pratt dengan senang hati meninggalkan gelanggang persaingan tersebut. Tapi Marvin Davis melanjutkan upayanya untuk mengalahkan seorang Donald Trump.

Karena niat saya bukan hanya sekedar menjadi investor bagi Resorts International, tetapi juga sebagai pengelola utamanya, maka saya menyatakan ingin membeli 90% (750.000 lembar) dari seluruh saham tipe B dengan harga US$ 135 setiap lembarnya. Saya berpendapat, nilai US$ 100 juta bagi saham-saham tipe B tersebut sudah merupakan penawaran yang sangat baik bagi sebuah perusahaan yang menanggung utang sebanyak hampir 3/4 milyar dollar. Selain itu, mengubah Taj Mahal dari bangunan centang-perentang menjadi bangunan paling dikagumi diseluruh dunia - sebagaimana yang diidamkan oleh Jim Crosby - akan sangat banyak menyerap uang, waktu, enerji dan keahlian khusus saya. Tidak sedikitpun saya ragu akan kesanggupan melaksanakan penyelesaian pembangunan gedung tersebut. Yang belum jelas, jenis kompensasi keuntungan apa yang diberikan oleh Dewan Komisaris Resorts International atas keberhasilan kerja saya itu kelak. Perlu diingat, dengan jual beli ini walaupun saya memiliki bagian terbesar saham tipe B, tetapi saya tetap menjadi anggota Komisaris Resorts International yang menerima gaji bulanan. Trump Organization bukan pemilik tunggal dari Taj Mahal. Sebagai jalan keluar penyelesaian pembangunan Taj Mahal, saya mengundang Dewan Komisaris Resorts International untuk bersama-sama menyusun suatu kontrak kerjasama.

Saya merencanakan kontrak kerjasama di mana Trump Organization menanggung 3% dari seluruh biaya pembangunan Taj Mahal serta menerima 1,75% dari seluruh keuntungan kotor Resorts International ditambah 15% dari keuntungan bersih Resorts. Melihat situasi saat ini yang tidak memungkinkan, maka seluruh pembayaran kewajiban Resorts kepada Trump Organization baru akan berlaku efektif setelah Taj Mahal mulai menghasilkan uang. Karena kontrak kerjasama ini meliputi sejumlah besar nilai uang serta banyak individu yang terlibat didalamnya, saya sadar bahwa kontrak ini harus mendapat persetujuan dari dewan direksi kedua perusahaan sebagaimana juga persetujuan dari konsultan-konsultan keuangan di luar kedua perusahaan. Tetapi saya bertekad untuk tetap menembus jalur birokrasi ini dan meneruskan proposal saya kepada pihak yang berwenang. Terserah kepada mereka untuk menilai, apakah saya dianggap mampu menangani masalah ini atau tidak.

Setelah melalui perdebatan sengit serta berbagai pertimbangan yang melelahkan, akhirnya Dewan Direksi kedua perusahaan menerima proposal saya dan menerus-

HASIL GEMILANG REKONSTRUKSI WOLLMAN RINK DI CENTRAL PLAZA, OKTOBER 1986

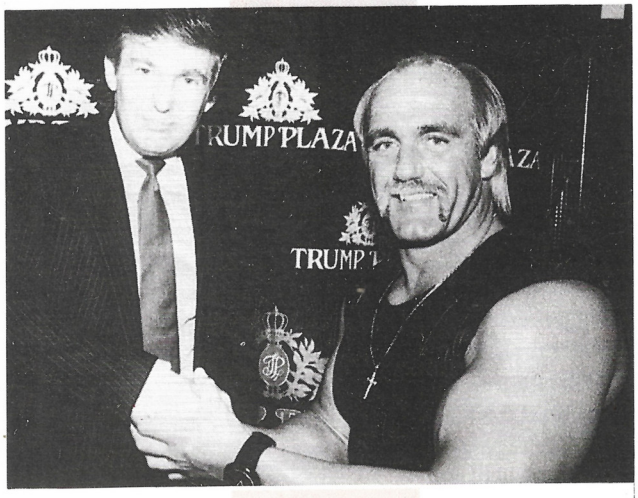
kannya kepada Federal Casino Control Commission untuk mendapatkan persetujuan akhir. Sementara itu, saya harus segera menjalankan tindakan berikutnya untuk menghidupkan kembali Resorts International dari kematiannya : mencari pinjaman paling sedikit US$ 125 juta dari bank di negara bagian New Jersey. Di samping itu saya harus mencari celah-celah teknis yang berkaitan dengan pembangunan Taj Mahal, yang mungkin saja terlepas dari amatan manajemen Resorts International sebelumnya. Singkat kata, beberapa bulan setelah proposal tersebut diserahkan kepada FCCC, Desember 1987 persetujuan prinsip saya miliki. Sementara itu, rancang bangun yang

baru dari Taj Mahal telah terselesaikan lengkap.

Taj Mahal akan merupakan konstruksi bangunan yang meliputi ruangan seluas 4 juta kaki persegi, hanya berbeda sedikit dari total luas ruangan di Pentagon.

Tibalah saya kepada fase berikutnya yang membuat kepala saya menjadi pening: penyelesaian proses rutin dari sebuah perusahaan yang telah *go-public* mengenai saham-sahamnya. Setelah malapetaka yang menimpa bursa saham Amerika Serikat Oktober 1987, maka sumber-sumber pendanaan dari khalayak ramai untuk bidang real estate mendadak kering. Saya hanya melihat satu jalan keluar : Trump Organization menjadi pembeli utama dari saham-saham tipe A milik Resorts International melalui proses jual beli yang lazim di bursa saham. Berdasarkan malapetaka bursa saham yang baru terjadi dua bulan sebelumnya, harga saham tipa A Resorts International di bursa hanya mencapai nilai US$ 11,50, maka tawaran yang saya ajukan US$ 15 untuk setiap lembar saham.

Tawaran tersebut ditolak Dewan Direksi Resorts International, dan mereka mengajukan permintaan senilai US$ 22 setiap lembarnya. Tolakan dan permintaan harga dari Resorts International menimbulkan kecurigaan saya. Pasti ada seseorang yang mendalanginya. Dugaan saya tepat, karena terbukti Merv Griffin juga ingin menguasai saham tipe A tersebut. Merv kemudian mengajukan tawaran resmi di bursa senilai US$ 35 untuk setiap lembar saham tipe A dari Resorts International. Segera lantai bursa hangat kembali. Saham yang semula hanya bernilai US$ 11,50 mendadak melonjak hebat menjadi lebih dari lipat tiganya. Sampai hari ini saya tidak mengerti mengapa Merv menaikkannya menjadi US$ 35, padahal ia cukup menaikkan hingga US$ 23 saja untuk mengatasi tawaran harga saya. Untuk menghindarkan "perang harga" yang dapat dimanfaatkan oleh pihak ketiga, saya telepon Merv dan mengundangnya kekantor saya apabila ia berkunjung ke New York, guna mencari jalan keluarnya.



BERSAMA DENGAN PEGULAT KONDANG HULK HOGAN

Berbicara dengan sosok tokoh publik seperti Merv Griffin yang wajahnya hampir setiap hari muncul di berbagai stasiun televisi membawakan acara-acara hiburan, harus berhati-hati sekali. Jawaban Merv, kebetulan sekali esok ia akan ke New York untuk urusan lain, juga tidak mengejutkan saya. Itulah basa-basi yang umum dipergunakan oleh golongan tokoh publik, terutama tokoh dibidang *show-biz*.

Yang mengejutkan saya justru cara Merv menghadapi saya. Di ruangan pribadi kantor saya selama lebih dari satu jam Merv hanya tersenyum dan mendengarkan kata-kata saya tanpa mengucapkan sepatah katapun! Apabila saya berhenti berucap dan menanyakan pendapatnya, Merv hanya tersenyum-senyum sambil mengangguk-anggukan kepalanya dengan pandangan yang nanar.

Saya terpaksa berbicara kembali supaya misi saya menerangkan duduk persoalan Resorts International kepadanya tercapai. Saya terangkan kepadanya, kondisi aset Resorts International baik di Bahama maupun di Atlantic City saat ini sungguh menyedihkan, sehingga memerlukan setidaknya US$ 150 juta untuk renovasi agar menarik pengunjung kasino yang cukup banyak di masa mendatang. Kasus Taj Mahal sendiri memerlukan dana khusus setidaknya US$ 600 juta untuk perbaikan dan penyelesaiannya.

PELAJARAN BERHARGA DARI PENGALAMAN NEGOSIASI DENGAN MERV INI ADALAH BETAPA FAKTOR EGO SANGAT MENYELUBUNGI MASING-MASING DIRI KAMI. SAYA INGIN SEKALI MENGUASAI TAJ MAHAL YANG DALAM KEADAAN SEBENARNYA CENDRUNG UNTUK TIDAK LAIK DIMILIKI.

Apakah Merv mau mempertaruhkan uang sekian banyak bagi bisnis yang sangat berbeda dengan *show-biz* ini? Tampaknya misi saya berhasil karena satu jam kemudian, saat Merv mulai membuka mulutnya, ia berkata bahwa sesungguhnya yang diingininya adalah pengoperasian aset-aset milik Resorts International yang jelas-jelas telah membuahkan hasil. Karena tampaknya saya sangat berobsesi dengan Taj Mahal, Merv bertanya apakah saya mau mengadakan persetujuan bahwa saya cukup memiliki Taj Mahal sementara Merv akan memiliki aset-aset lainnya? Justru inilah yang sungguh-sungguh saya inginkan: menyelesaikan dan memiliki Taj Mahal tanpa dipusingkan oleh urusan-urusan Resorts International lainnya. Dan yang lebih berkesan bagi saya adalah justru keinginan saya ini diucapkan oleh Merv sendiri!.

Segera kami sepakati empat buah persetujuan kerjasama awal. Merv bersedia membeli saham tipe B milik saya dengan harga US$ 135 setiap lembar dan membeli saham tipe A milik saya seharga US$ 36 setiap lembar. Merv juga berjanji akan menjual Taj Mahal kepada saya dengan harga US$ 230 juta dan membeli kontrak kerjasama kami dengan Resorts International seharga US$ 63 juta.

Akhirnya, saya dan Merv lega atas persetujuan awal tersebut. Karena terlepas dari tambahan beban berat di luar pembiayaan Taj Mahal, sedangkan Merv bergembira telah

"mengalahkan Donald Trump" dalam kasus penguasaan Resorts International.

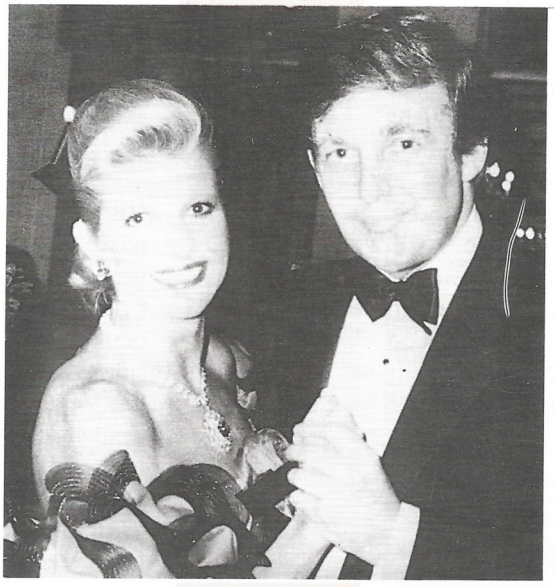
Dengan gaya khasnya, Merv mengumandangkan berita kemenangannya itu melalui serial wawancara di berbagai stasiun televisi. Sementara itu saya masih harap-harap cemas apakah Merv akan meresmikan kesepakatan MOU itu atau mementahkannya kembali. Karena itu, tidak satu patah katapun dari saya dan Trump Organization yang menanggapi pertanyan para wartawan sehubungan dengan pesta kemenangan Merv.

Yang penting bagi kami adalah realisasi persetujuan tersebut. Semakin bergembira Merv, semakin mendekat masa peralihan MOU menjadi kontrak kerjasama resmi. Bahkan Harvey Freeman, staf saya yang bertanggung-jawab detil perjanjian kerjasama tersebut, memberi banyak kelonggran kepada Merv mengenai masalah-masalah kecil yang tidak terlalu penting bagi kami, seperti berapa helikopter Resorts International yang menjadi bagian milik Trumps Organization dan berapa milik Griffin Company.

Akhirnya kontrak kerjasama tersebut secara resmi ditanda tangani oleh Merv dan saya. Walau demikian, saya sempat khawatir karena Merv memperoleh sumber dana kreditnya dari Drexel Burnham Bank yang saat itu sedang dilanda krisis keuangan akibat kalahnya dipersidangan melawan tuntutan dari Mike Milken & Associates. FCCC sendiri sempat memperingatkan Merv Griffin bahwa ia akan menanggung utang jangka panjang yang cukup besar - mencapai US$ 925 juta - di mana *debt-service payment* lebih dari US$ 109.000 setiap harinya. Jawaban Merv sampai dengan saat ia membubuhi tandatangannya pada kontrak kerjasama dengan Trump Organization tidak pernah berubah : " Hei, jangan kuatir. Kalau hanya sejumlah itu, mudah bagi saya untuk mengatasinya!"

Pelajaran berharga dari pengalaman negosiasi dengan Merv ini adalah betapa faktor ego sangat menyelubungi masing-masing diri kami. Saya ingin sekali menguasai Taj Mahal yang dalam keadaan sebenarnya cenderung untuk tidak laik dimiliki, sementara Merv terobsesi untuk "mencuri" Resorts International dari tangan saya berapapun harga yang harus dibayarnya.

Federal Casino Commission Control sendiri bertindak cukup adil. Dalam pemeriksaan pendahuluannya sebelum menyetujui kontrak kerjasama kami berdua, FCCC berpendapat Merv membutuhkan lebih banyak dana dari penjualan Taj Mahal kepada saya untuk meringankan utangnya dan mengharuskan saya membayar tambahan sejumlah uang kepada Merv. Setelah melalui perdebatan sengit, akhirnya saya setuju menambah US$ 25 juta pembelian Taj Mahal.



SAAT-SAAT INDAH BERSAMA IVANNA

Akhirnya, secara finansial saya memenangkan pertempuran saya dengan Merv. Merv sendiri tetap puas dengan kemenangan emosionalnya terhadap saya. Penghujung tahun 1989, Merv mengumumkan pergantian nama Resorts International menjadi Merv Griffin's Resorts. Sejumlah program periklanan segera dilancarkan dan renovasi gedung-gedung segera mulai dilakukan. Sayang sekali semua tindakan tersebut tidak membuahkan hasil sebagaimana yang diangan-angankan Merv.

Akhirnya Desember 1989, Merv Griffin Company dinyatakan pailit oleh pemerintah Federal. Sementara itu, Taj Mahal dengan resmi dibuka pada tanggal 4 April 1990 sesuai dengan yang kami rencanakan. Sungguh-sungguh suatu bangunan hotel-kasino yang mentakjubkan, yang tak akan pernah dapat terlaksana tanpa "bantuan" Merv Griffin. Sungguh saya berterimakasih kepada Merv yang telah melepaskan saya dari masalah-masalah aset lainnya milik Resorts International yang pasti berpengaruh besar kepada pembangunan Taj Mahal ini. Merv sendiri, yang memberikan pidato sambutan pada upacara peresmian Taj Mahal, terus terang mengatakan bahwa di balik persaingan bisnis yang tajam antara dia dengan saya, ia tetap merasa diperlakukan cukup adil. Segala kepahitan antara kami berdua punah sudah.

MENAKLUKKAN HILTON HOTEL Sejarah masuknya Hilton Hotel dalam jajaran perusahaan Trump Organization sebenarnya terjadi tahun 1985, melengkapi kepemilikan saya atas rangkaian hotel Holiday Inn di Atlantic City dan pencakar langit Trump Tower yang termegah di seluruh New York. Betapapun liarnya fantasi saya, tidak pernah terlintas sedikitpun dalam deretan fantasi tersebut suatu ketika saya akan menjadi pemilik bangunan megah hotel-kasino di Atlantic City yang dibangun oleh Hilton Hotels Corporation ditahun 1984. Lebih-lebih situasi bisnis saya di Atlantic City pada saat itu dalam mengkelola Boardwalk Hotel - usaha patungan saya dengan Harrah Company - sedang dalam kondisi menurun tajam sehingga cenderung membuat saya berpikir dua kali untuk membuka usaha baru dikota tersebut. Tetapi nasib menentukan lain.

Bagi saya, Hilton merupakan perusahaan besar yang sulit direka-reka aspek manajemennya. Dibangun pada tahun 1921 oleh Conrad Hilton, Hilton segera berkembang menjadi salah satu dari hotel paling bergengsi di seluruh dunia.

Tahun 1950, Baron Hilton mulai bekerja pada perusahaan milik ayahnya itu, dan tentu saja hanya soal waktu yang harus diperhitungkan sebelum Baron menjadi pewaris tahta Hilton Hotels Corporation. Disini sama sekali tak ada

diperhitungkan tentang faktor keahlian, tetapi semata-mata faktor keberuntungan genetika. Itulah sebabnya orang-orang seperti Baron Hilton ini saya klasifikasikan kedalam golongan "Klub Sperma Mujur"!

Tahun 1959, Baron diberi tanggung jawab pertama untuk mengkelola bisnis kartu kredit Carte Blanche yang baru dibeli oleh Hilton Corporation. Ia gagal dalam tugasnya ini dan Carte Blanche merugi jutaan dollar dalam jangka waktu 6 tahun berikutnya. Akhirnya tahun 1966 Hilton menjual Carte Blanche kepada Citibank. Entah bagaimana caranya, tetapi pada tahun 1967 Baron berhasil meyakinkan ayahnya untuk menjual sebagian dari divisi internasional Hilton Hotels dan memborong saham *blue chip* maskapai penerbangan TWA yang setiap lembarnya telah mencapai harga fantastis US$ 90, kalau saja semua berjalan mulus, tindakan tersebut akan memberikan keuntungan finansial kepada perusahaan. Tetapi nasib buruk masih membayangi Baron : situasi internasional dan tindakan pemboikotan minyak oleh OPEC membuat harga minyak melangit sehingga maskapai-maskapai penerbangan banyak yang gulung tikar.

Pada tahun 1974, nilai saham TWA merosot hebat menjadi hanya US$ 5 setiap lembarnya. Dipihak lain, beberapa hotel kelas Internasional yang sempat dijual oleh Hilton, berkembang dengan sangat pesat di tangan pemilik-pemilik barunya. Sepanjang tahun 1983, hotel-hotel tersebut telah memberi total keuntungan bersih sejumlah US$ 70 juta, sama banyaknya dengan total keuntungan yang diperoleh Conrad dari operasi ratusan hotelnya diseluruh Amerika Serikat.

1975, DONALD (29 THN) MEMPERAGAKAN KOMPLEKS CONVENTION CENTRE BARU UNTUK KOTA NEW YORK. 1978 DONAL MEMENANGKAN TENDER TERSEBUT

Menurut saya, salah satu sebab utama menurunnya keuntungan Hilton Corporation adalah rasa percaya diri mereka yang sangat berlebihan akan kemukjizatan nama HILTON sehingga terlena dan pangsa pasar mereka mulai diambil alih oleh pesaing-pesaing agresif seperti Marriott dan Hyat. Conrad terlambat menyadari bahwa nama HILTON bukan lagi hotel-hotel paling diminati di Amerika Serikat dan diseluruh dunia. Langkah berikutnya dari Baron Hilton adalah membeli dua buah kasino senilai US$ 12 juta tahun 1972 di Las Vegas : Las Vegas Hilton dan Flamingo Hilton. Tampaknya inilah langkah yang paling tepat yang pernah dilakukan oleh generasi Hilton. Perlahan tetapi pasti, kedua kasino tersebut merupakan sumber pemasukan uang paling utama bagi Hilton Hotels Corporation. Tahun 1976, keduanya memberikan 30% dari seluruh keuntungan bersih perusahaan, tahun 1981 meningkat menjadi 40% dan tahun 1985 mencapai 45% atau US$ 70 juta.

Tahun 1966, Conrad mengundurkan diri dan Baron diangkat menjadi Chief Executive. Tidak mudah bagi seorang anak untuk membuat citra khusus dirinya pada perusahaan yang diwariskan orang tuanya. Banyak yang ternyata tidak mampu dan meyerahkan seluruh kegiatan operasional kepada Dewan Direksi. Ada pula yang bersungguh hati meneruskan dan meniru seratus persen jejak langkah yang ditinggalkan orang tuanya. Tetapi ada pula yang berusaha membuat yang lebih baik daripada sekedar yang dihasilkan orang tuanya. Tipe yang terakhir ini merupakan pekerjaan yang mahaberat, terutama apabila nama orang tua tersebut adalah Conrad Hilton. Walaupun telah terbukti nasib baiknya justeru di bidang usaha kasino, Baron Hilton masih belum dapat menentukan langkah berikutnya di Atlantic City setelah sukses dengan kedua kasinonya di Las Vegas (Nevada) itu. Sebagai penduduk asli Atlantic City tempat lahirnya kerajaan Hilton Hotels Corporation, Baron baru melakukan transaksi pembelian sebidang lahan seluas 8 ha di kawasan kelas satu Marina, pada saat perjudian disahkan sehingga harga tanah tersebut membubung tinggi.

SEGERA SETELAH SAYA JEJAKKAN KAKI DI LOKASI TERSEBUT, INDERA KEENAM SAYA BERDERING MENGATAKAN BAHWA SAYA TELAH MELAKUKAN INVESTASI YANG SANGAT MENGUNTUNGKAN KELAK.

Tindakan selanjutnya juga serba ragu-ragu : membangun atau tidak membangun sebuah hotel-kasino dilokasi tersebut. Saat Baron memutuskan untuk membangunnya (1984), Atlantic City telah dipadati oleh kasino-kasino milik saingannya dari Nevada - termasuk Bally, Caesars, Harrah, Sands dan Golden Nugget - yang telah lebih dahulu beroperasi dan telah meraih banyak keuntungan. Mengejar keterlambatannya, Baron Hilton bertekad *all out* dalam membangun lahan tersebut : bangunan hotel-kasino 30 tingkat dengan garasi untuk 3.000 mobil, 615 kamar hotel dengan kelengkapan fasilitas hotel berbintang lima dan 60.000 kaki persegi ruangan kasino (sama luasnya dengan ruang kasino di Trump Plaza yang pada saat itu merupakan lantai kasino terbesar didunia). Yang lebih hebat lagi adalah disertakannnya rencana induk perluasan tahap kedua menjadi 2.000 kamar hotel dan tambahan 100.000 kaki persegi lantai kasino! Sayang *master plan* yang canggih tersebut tidak disertai langkah-langkah realisasi yang jitu. Kesalahan pertama yang dilakukan

NUKILAN BUKU

Baron adalah segera melakukan konstruksi bangunan sebelum izin resmi dikeluarkan oleh pemerintah Federal. Tindakan tersebut umum dilakukan oleh kontraktor-kontraktor lainnya guna mempersingkat waktu kerja. Tetapi yang dilupakan Baron adalah kedudukannya sebagai penduduk asli kelas utama di Atlantic City justeru mengundang lawan-lawannya untuk bersatu menyingkirkannya dari bisnis kasino itu. Berbeda dengan perusahaan lainnya, mengantongi izin dari negara bagian New Jersey saja belum cukup bagi Hilton.

Situasi pembangunan kompleks baru Hilton Hotel tersebut juga tidak menguntungkan, karena iklim usaha kasino di Atlantic City sudah mendekati titik jenuhnya. Tidak ada lagi investor atau pengusaha yang membangun gedung baru. Satu-satunya hanyalah Baron Hilton, sehingga seluruh mata tertuju kepadanya. Menurut saya, kesalahan paling fatal adalah kenyataan bahwa Baron tidak pandai dalam mengkaji situasi non-bisnis terutama situasi politik dikota yang sangat dipenuhi oleh politikus seperti Atlantic City tersebut.

THE PLAZA HOTEL

Baron merekrut seorang politikus sebagai ahli hukumnya, yang pada akhirnya justeru politikus inilah yang memangsa Baron. Kalau saja Baron meneliti terlebih dahulu riwayat hidup Sidney Korshak, maka ia dapat mengetahui bahwa Korshak yang pernah direkrut oleh *Playboy* justeru penyebab gagalnya *Playboy* memperoleh izin FCCC mengoperasikan kasinonya di Atlantic City karena Korshak terbukti mempunyai hubungan dengan *crime syndicate* di Amerika Serikat. Saat *hearing* pertama dengan FCC, Baron diperingatkan oleh FCCC tentang kehadiran nama Sidney Korshak dalam daftar nama dewan direksinya. Tindakan Baron selanjutnya untuk mencoret nama Korshak malahan menimbulkan kesulitan hebat karena Korshak membawa masalah ini ke pengadilan setempat. Tidak heran kalau kemudian izin operasi kasino bagi Hilton Hotel di Atlantic City tidak diluluskan oleh FCCC.

Sementara itu lebih dari US$ 300 juta terkuras habis bagi pembangunan Hilton Hotel yang baru itu. Walaupun saya tidak mengenal dekat pribadi Baron, saya turut merasa sedih atas kegagalannya itu. Saya hubungi Baron yang saat itu ada di California melalui telepon untuk menyatakan prihatin saya atas kegagalan yang menimpanya. Baronpun menanggapinya dengan simpatik. Sebagai penutup pembicaraan telepon itu, sekedar basa-basi saya utarakan kepada Baron bahwa apabila kelak ia merencanakan menjual usahanya, maka saya tidak keberatan asalkan harganya sesuai dengan kemampuan saya. Baron mengucapkan terima kasih atas perhatian yang saya berikan dan menambahkan bahwa mungkin saja kelak ia akan mempertimbangkan tawaran saya itu. Selanjutnya saya tidak pernah berpikir serius tentang kemungkinan saya untuk membeli Hilton Hotel.

Beberapa minggu kemudian, saya menerima undangan *dinner party* dari seorang teman lama Benyamin Lambert. Ben saya kenal sebagai pemilik Eastdil Realty yang pernah menjadi mitra usaha saya dalam usaha patungan mengkelola rantaian hotel Commodore. Yang baru saya ketahui adalah Ben juga menjadi anggota dewan direksi Hilton Hotels Corporation. Menurut Ben, dewan direksi Hilton telah memutuskan untuk menjual seluruh aset Hilton Hotels di Atlantic City secepat mungkin sebelum keadaan bertambah memburuk.

Pembicaraan melalui telepon itu menyadarkan saya bahwa tampaknya telah terbuka kesempatan bagi saya untuk memiliki Hilton Hotel. Saya penuhi undangan tersebut, dan seperti yang telah saya duga, saya diperkenalkan oleh Ben kepada Baron Hilton. Itulah pertama kalinya kami saling bertatap muka.

Akhir perjamuan, saya dan Baron mengayunkan langkah ke taman dan menjalin pembicaraan. Seluruh isi pembicaraan hanya sekedar basa basi saja, tak ada yang jelas tertuju kepada masalah bisnis.

Saya banyak mendengar bahwa Hilton seseorang yang sulit mengambil keputusan. Karena itu keinginan saya untuk membeli aset perusahaannya saya utarakan dengan samar sekali. Hari berikutnya saya mendapat kabar dari Ben bahwa Baron sangat bersimpati kepada saya yang dikatakannya sebagai seseorang yang sangat perasa dan rendah hati sekali.

Waktu berjalan terus dan orang bertambah ramai membicarakan penjualan aset Hilton Hotel. Tanggal 14 April 1985, Steve Wynn pemilik Golden Nugget melakukan serangan frontal terhadap Hilton. Ia menulis surat kepada Baron bahwa ia berminat sekali membeli 27% saham Hilton Hotel di pasar bebas dengan nilai US$ 72 setiap lembarnya. Pada saat itu, nilai saham Hilton dilantai bursa hanya mencapai US$ 67 per lembar dan cenderung turun terus.

Wynn menambahkan bahwa apabila niatnya tersebut kesampaian, ia juga bersedia untuk membeli saham-saham yang dimiliki anggota dewan direksi Hilton dengan harga yang sama. Tindakan Wynn ini menghebohkan masyarakat. Baron Hilton merasa sangat tertusuk oleh pernytaan Wynn yang ramai dikutip mass media. Saya sendiri secara pribadi harus berterimakasih kepada Wynn, karena seperti yang telah saya duga, Baron akan berpaling kepada saya

sebagai seorang sahabat baik yang sesuai dengan idamannya untuk menjadi pembeli asetnya.

Dugaan saya tidak meleset. Baron menghubungi saya dan menawarkan asetnya. Saya ajukan penawaran senilai US$ 250 juta dan saya tahu Baron akan menolaknya. Baron menerangkan dengan sabar bahwa ia telah menanamkan uang sebanyak US$ 320 juta hanya untuk fasilitas pembangunan hotelnya saja yang sampai saat ini masih dalam taraf penyelesaian. Beberapa hari kemudian saya naikkan tawaran menjadi US$ 320 juta, *take it or leave it!* Dengan berat hati, Baron akhirnya menyetujui tawaran tersebut. Bagi saya pribadi, pada saat itu membeli aset sejumlah US$ 320 juta - bahkan hanya US$ 250 juta saja - sudah merupakan jumlah pengeluaran pribadi yang paling besar dalam sejarah hidup saya. Satu tahun yang lalu, saya hanya menghabiskan US$ 220 juta bagi pembangunan hotel saya di Boardwalk Atlantic City ini. Bahkan dalam kasus tersebut, pihak Holiday Inn yang menyediakan aspek keuangannya dan mengkelola operasinya dengan memberikan jaminan kompensasi apabila kelak merugi. Tetapi dalam kasus Hilton Hotel ini, seluruh risiko ada di tangan saya sendiri.

Segera setelah saya naikkan tawaran saya menjadi US$320 juta, saya telepon teman baik saya John Torell presiden direktur dari Manufacturers Hannover Trust Bank di Atlantic City dan mengutarakan niat saya untuk meminjam US$ 320 juta guna membeli aset Hilton Hotel di Atlantic City. Dengan singkat John meng-ia-kan, dan tanpa keluar dari kantor serta tanpa membubuhi tanda tangan apapun juga saya telah beroleh kredit tersebut. Tampaknya John juga menyadari bahwa inilah pertama kalinya saya menjaminkan diri saya dan kehormatan saya pribadi bagi sebuah kredit. Itulah sebabnya ia segera menyetujuinya.

Setelah persetujuan awal tercapai, perundingan selanjutnya dengan dewan direksi Hilton Hotel berjalan sangat alot. Bahkan Steve Wynn sempat hampir menggagalkan perundingan ini dengan mengajukan penawaran baru yang jauh melebihi tawaran saya. Untunglah campur tangan Steve Wynn tersebut terjadi setelah lebih dari 80% isi pasal-pasal perundingan disetujui kedua belah pihak, sehingga sulit bagi pihak Hilton untuk me-mentah-kannya kembali. Tanggal 1 Mei 1985, untuk pertama kalinya saya kunjungi lokasi hotel-kasino yang baru saja saya beli tersebut.

Segera setelah saya jejakkan kaki di lokasi tersebut, indera keenam saya berdering mengatakan bahwa saya telah melakukan investasi yang sangat menguntungkan kelak. Kepada dewan direksi Trump Organization, saya usulkan penggantian nama Hilton Hotel menjadi Trump Castle karena saya percaya bahwa nama Trump akan memberi berkah. Untuk menghindarkan kericuhan sebagaimana yang terjadi di lingkungan manajemen Boardwalk Hotel yang dikelola Holiday Inn, saya tunjuk isteri saya Ivanna sebagai direktur utamanya. Ternyata pilihan saya itu tepat sekali, karena kemudian terbukti bahwa kesuksesan pengoperasian Trump Castle hampir 100% ada ditangan Ivanna. Tidak ada sekecil apapun yang luput dari amatannya. Ivanna merekrut tenaga-tenaga paling trampil di bidangnya masing-masing, mulai dari *waitress,* satpam, *croupier* sampai top eksekutif manajer.

DENGAN MICHAEL DOUGLAS (1988)

Tanggal 16 Juni 1985 Trump Castle resmi dibuka untuk umum. Pengunjung ramai membanjiri seluruh ruangan kasino yang tersedia. Pada hari pertama pembukaan itu, pendapatan kotor kami mencapai US$ 728.000, suatu angka yang jauh diatas dugaan kami semula. Dalam enam bulan berikutnya, kami telah memperoleh pemasukkan sejumlah US$ 131 juta. Berkat tangan dingin Ivanna, sepanjang tahun 1986 pemasukkan Trump Castle mencapai US$ 226 juta dan pada tahun 1987 US$ 310 juta dengan keuntungan bersih sudah mencapai US$ 70 juta setelah dikurangi kewajiban membayar seluruh hutang kepada Hannover Trust!.

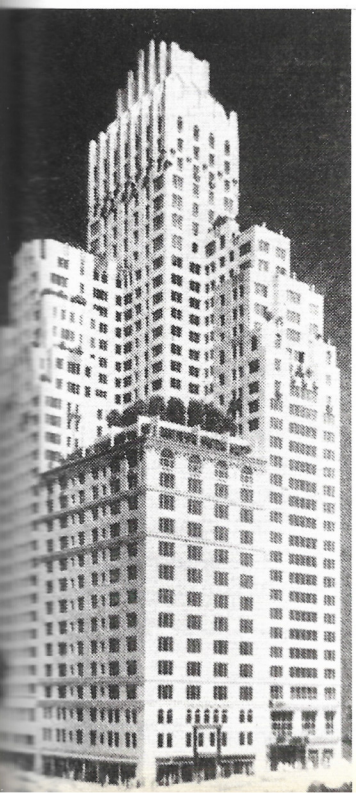
PEMBELIAN PLAZA HOTEL Setamat saya dari perguruan tinggi, saya telah membuat daftar dari 10 properti utama di New York yang ingin saya miliki. Saya tidak mau menguraikan nama ke-10 properti tersebut, tetapi Plaza Hotel selalu menempati daftar yang paling atas. Plaza Hotel telah menggairahkan saya sejak masa kanak-kanak saya. Hal itu mungkin disebabkan karena bentuk bangunannnya yang menyerupai kastil di Perancis, atau oleh karena tradisi kehadiran kereta berkuda yang tertata apik dihalaman mukanya yang berhadapan dengan Central Park. Pada pokoknya, semasa kecil saya selalu terpesona oleh bangunan-bangunan gedung diantara 50th Street dan 59th Street.

Baru pada tahun 1987 saya mulai berkenalan dengan Grand Plaza Hotel, saat saya membeli sejumlah saham Allegis Corporation (dahulu dikenal dengan nama United Airlines) pemilik dari rangkaian Westin Hotels termasuk Grand Plaza Hotel. Sebetulnya tindakan saya membeli saham Allegis bukan karena ada kaitannya dengan idola saya Grand Plaza Hotel, tetapi karena menurut pengamatan saya perusahaan Allegis ini menunjukkan performa yang jauh di bawah potensi yang dikandungnya. Sebagai seorang investor, saya selalu mengamati perusahaan-perusahaan dengan aset besar tetapi manajemennya buruk. Contohnya, saya tidak mengerti mengapa Richard Ferris sebagai CEO perusahaan tersebut telah mengganti nama yang telah terkenal "United Airlines" menjadi "Allegis". Tindakan

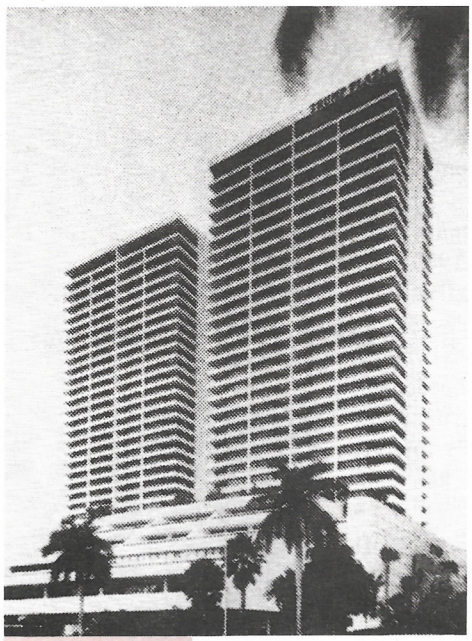
Ferris itu sangat bodoh. Setiap kali seseorang menyebutkan nama "United Airlines", sebutan itu dikenal masyarakat seluruh dunia dan menjadi publisitas bagi bisnis utama perusahaan tersebut. Tetapi siapa yang akan peduli akan nama "Allegis". Secara gamblang saya utarakan kritik saya di muka umum dan menambahkan dengan sarkastik bahwa nama "Allegis" lebih cocok bagi nama suatu wabah penyakit dimasa mendatang. Ungkapan saya itu dikutip oleh berbagai mass-media dan menjadi *Quote of the Week* selama beberapa bulan. Ferris menjadi bahan ejekan, dan perusahaannya menjadi sorotan berbagai pihak.

Grand Plaza Hotel juga merupakan contoh dari kacaunya manajemen Allegis. Kesan Grandeur yang dicirikannya sejak peresmiannya ditahun 1907 sudah tidak tampak sama sekali. Pemilik-pemiliknya yang terakhir sudah menutup beberapa ruangan utama yang pernah masyhur seperti Rose Room dan Persian Room, bahkan ada yang mengubahnya menjadi toko pakaian murahan. Sebagai seseorang yang telah berulang kali sukses memiliki dan meremajakan hotel-hotel tua dan buram menjadi hotel-hotel bintang lima yang cemerlang - sebagai contoh adalah bangunan tua Commodore Hotel yang saya sulap menjadi Grand Hyatt Hotel serta St. Moritz Hotel di Central Park South dan 6th Avenue - saya menjadi gemas sekali dan ingin segera memiliki dan mengubah bangunan suram Grand Plaza menjadi bangunan yang anggun kembali.

Walaupun demikian, saya selalu bersandar kepada logika bahwa pada saat itu sangat mustahil untuk mewujudkan impian saya. Di satu pihak, sistem *corporate owning* dari Allegi merupakan halangan terbesar bagi saya. Dipihak lain, nilai saham saya diperusahaan tersebut telah melonjak berlipat kali setelah investor-investor lain juga melihat kesempatan baik dalam menanamkan uangnya diperusahaan ini. Akhirnya saya putuskan untuk menjual seluruh saham saya dan mengantungi keuntungan berlipat ganda hanya dalam waktu beberapa bulan saja.



Beberapa hari kemudian saya mendapat kabar yang menggembirakan. Allegis memutuskan untuk berkonsentrasi kepada bisnis utamanya di bidang penerbangan, dan akan menjual seluruh asetnya yang tidak berkaitan dengan urusan penerbangan. Antara lain yang akan dijual adalah rangkaian hotel-hotel dari kelompok Westin Hotels termasuk juga Grand Plaza Hotel. Saya gembira karena cita-cita saya memiliki bangunan penuh historis tersebut mungkin terwujudkan. Tetapi kemudian saya sadar bahwa Grand Plaza akan dipasarkan kepada umum sebagai satu dari rangkaian 61 hotel milik Westin Corporation. Saya harus membeli keseluruhan 61 hotel-hotel tersebut, dan selama beberapa tahun berikutnya harus menjual kembali 60 hotel lainnya yang tidak menarik minat saya. Untuk melakukan pendekatan personal juga tidak mungkin, karena Allegis telah mengumumkan rencananya untuk melelang rangkaian hotel-hotel tersebut kepada penawar tertinggi sebagai satu kesatuan yang utuh.



TRUMP PLAZA DI PALM BEACH: KONDOMINIUM MEWAH 260 UNIT MENGHADAP KE SAMUDERA ATLANTIK

Jual beli hotel-hotel kelas dunia selalu merupakan proses yang penuhi luapan emosi, di mana logika seringkali tidak berperan. Lihatlah bagaimana Sultan Brunei membeli Beverly Hills Hotel dengan jumlah harga yang tidak masuk akal, dan seorang warga Jepang membeli rangkaian Hotel Intercontinental dengan harga melangit. Seringkali saya bertanya-tanya kepada diri sendiri bagaimana mungkin dalam keadaan sadar penuh seorang bisnismen membeli sebentuk cincin berlian dengan harga ribuan dollar, padahal benda tersebut jelas-jelas diketahuinya tidak memiliki nilai praktis?

Segera setelah masyarakat ramai membicarakan lelang Westin Hotels dan suasana emosi mulai terpacu, saya memutuskan untuk mengundurkan diri secara terhormat dengan mengajukan tawaran hanya US$ 1 miliar saja. Saya yakin, penawar-penawar lain akan menawarkan deretan angka yang lebih panjang nolnya. Walaupun dengan sedikit rasa kecewa, saya hibur diri saya bahwa Grand Plaza belum saatnya menjadi milik saya. Tetapi tampaknya perjalanan nasib saya menentukan lain. Beberapa hari kemudian saya dihubungi oleh seseorang bernama Tom Barrack untuk membicarakan kemungkinan bagi saya membeli hanya Grand Plaza Hotel saja. Tom sebagai wakil dari Bob Bass, seorang raja minyak dari Texas, ternyata telah berhasil bergabung dengan seorang pengusaha Jepang John Aoki yang memimpin sebuah perusahaan yang bergerak dibidang konstruksi di Tokyo. Bob hanya berminat kepada Grand Plaza, sementara Aoki hanya berminat pada hotel-hotel sepanjang pesisir pantai Amerika Serikat saja. Karena itu, Bob Bass dan Tom Barrack menganggap saya sebagai partnernya yang ideal. Dalam pembicaraan berikutnya, Tom Barrack mengutarakan apakah saya berminat untuk membeli Grand Plaza bila kemudian ternyata Bob ingin menjualnya kembali. Menurut saya, hal ini menunjukkan kelihaian Bob dalam

TRUMP PARC, KONDOMINIUM TERMAHAL DAN TERLARIS DI NEW YORK

berbisnis : memperoleh pintu belakang untuk menjual asetnya apbila kelak ia tidak menyukainya lagi! Tanpa ragu-ragu saya segera menyatakan setuju. Saya tak mau berpura-pura tidak berminat demi untuk dapat menekan harga, karena setiap saat mungkin saja kejadian seorang syekh Arab atau jutawan dari Asia menjadi pemilik bangunan idaman saya itu.

Beberapa hari setelah pertemuan saya dengan Tom Barrack, pertengahan Oktober 1987 bursa saham NYSE ambruk 500 poin dalam satu hari. Hal tersebut membuat calon-calon pembeli potensial Westin Hotels menurunkan tawarannya. Akhirnya Tom Bass bersama-sama dengan Aoki memenangkan lelang tersebut dengan tawaran mereka yang tertinggi di antara penawar lainnya : US$ 1,53 miliar. Beberapa minggu berlalu tanpa ada yang mengusik saya lagi.

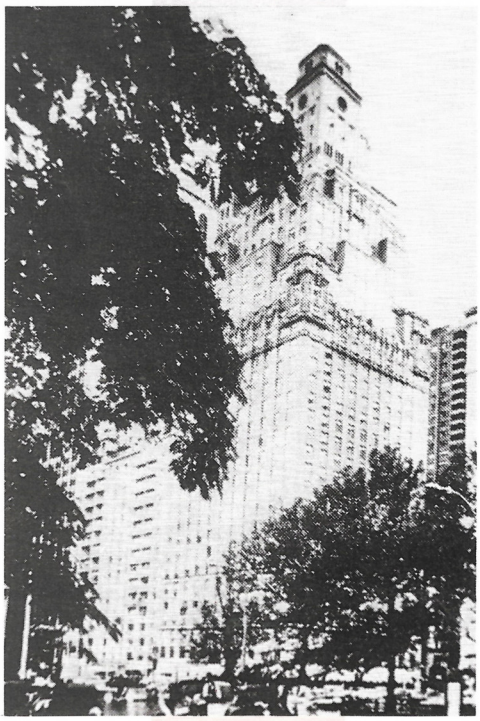
Sementara itu saya sibuk kembali dengan persiapan pertandingan tinju kelas berat dunia antara Mike Tyson melawan Larry Holmes. Saya merasa sudah saatnya mengadakan komunikasi lagi dengan Tom Barrack dengan mengundangnya dan menjemputnya mempergunakan helikopter pribadi saya dari Texas ke Alantic City. Secara pribadi, saya menyukai Tom Barrack. Tetapi di pihak lain, saya ingin memperlihatkan kepada Tom bahwa saya sudah cukup sibuk dengan urusan-urusan besar lainnya seperti mengadakan pertandingan tinju kelas dunia ini ketimbang hanya menghabiskan waktu bermimpi untuk memiliki Grand Plaza Hotel.

Tidak lupa sebelum pertandingan tersebut dimulai, saya memperkenalkan Tom kepada rekan-rekan saya sebagai "seorang sahabat sejati yang saya kagumi". Selama beberapa bulan berikutnya, setiap kali kami berbicara melalui telepon, saya selalu membawakan nada yang ramah dan sangat bersahabat. Sangatlah penting untuk diingat bahwa dalam berbisnis kita harus berlaku sangat ramah terhadap saingan kita.

Strategi saya baru membuahkan hasil pada awal Pebruari 1988. Tampaknya nasihat saya bahwa tidaklah mudah bagi Bob Bass untuk mengkelola sebuah hotel di New York dari kantornya di Texas, sementara setumpukan masalah masih harus dibereskan sebelum Grand Plaza Hotel dapat beroperasi dan menghasilkan uang, mulai menggelisahkan hati Bob Bass.

Bob mengutus Tom untuk menemui saya dan menyampaikan tawaran penjualan hotel tersebut kepada saya dengan harga US$ 450 juta. Dengan sabar saya katakan kepada Tom bahwa harga penawaran saya yang tertinggi adalah US$ 350 juta saja. Kami berpisah dalam suasana ramah sekali. Tanggal 27 Pebruari 1988, saya menelpon Tom dan mengundangnya datang ke kantor saya. Indera ke-enam saya berdering kembali, mengatakan bahwa sudah saatnya untuk turun tangan secara aktip kalau saya betul-betul ingin memiliki Grand Plaza Hoteloleh karena bagi Bob Bass, bukan masalah uang yang membuatnya ingin segera menjual Grand Plaza. Saya mengetahui dari sumber-sumber saya bahwa Bob bahkan telah menawarkannya ke seluruh dunia termasuk Hongkong dan Australia.

Kedatangan Tom awal bulan Maret tersebut membuahkan hasil persetujuan awal jual-beli dengan nilai US$ 400 juta. Dua minggu kemudian kami bertemu kembali dan Tom menyampaikan bahwa Bob Bass menganggap harga yang final adalah US$ 410 juta. Saya menjawab bahwa keputusan final saya adalah US$ 407,5 juta, sudah termasuk bangunan apartemen di 22 Central Park South yang bersebelahan dengan Grand Plaza Hotel. Tom akhirnya menyetujui tawaran saya ini dan selesailah sudah proses perundingan kepemilikan Grand Plaza Hotel.



MARKAS TRUMP ORGANIZATION DI CENTRAL PLAZA (NEW YORK)

Berita mengenai jual beli Grand Plaza Hotel tersebut segera menimbulkan kegemparan di kalangan masyarakat New York. Belum pernah dalam sejarah kota itu, ada sebuah hotel dijual dengan harga setinggi tersebut. Banyak yang melontarkan kritik bahwa saya mengulangi kesalahan Merv Griffin saat memperoleh Resorts International beberapa tahun yang lalu, yang berakhir dengan kebangkrutan Merv. Tetapi saya menjawab bahwa saya sangat sadar akan apa yang saya lakukan, dan saya sangat bahagia dapat memiliki Grand Plaza Hotel. Yang tidak saya ungkapkan adalah kenyataan bahwa saya juga tahu Bob Bass telah menerima tawaran harga yang jauh lebih tinggi dari tawaran saya. Tetapi karena etika bisnisnya yang terhormat, Bob tetap memutuskan untuk menerima tawaran saya.

Musim panas tahun 1988, untuk pertama kalinya saya melangkahkan kaki saya sebagai si pemilik kelantai-lantai Grand Plaza Hotel. Sejak tahun 1947, saat pemilik aslinya menjualnya, hotel agung ini telah berkali-kali berpindah tangan dari Hilton ke Sonesta dan Westin. Selesai memeriksa setiap sudut hotel tersebut, saya telah beroleh gambaran pasti tentang rencana renovasi yang paling baik untuk mengembalikan keagungannnya. Ivanna saya tunjuk sebagai presiden direkturnya - melihat sukses yang telah diraihnya di Trump Castle, siapa lagi yang dapat menyaingi Ivanna? - sesuai dengan bisikan indera ke-enam saya. Dan akhirnya, hadirlah kembali di New York sebuah Grand Plaza Hotel lengkap dengan segala keagungan dan ketelitiannya sebagaimana pernah dimilikinya 80 tahun yang lalu ■

Rohs

KPR

Dari Suku Bunga Sampai Biaya Ekstra

Di samping mempertimbangkan bunga, nasabah perlu mencermati biaya administrasi dan provisi KPR. Ada bank yang mengenakannya setiap tahun selama masa angsuran.

Masyarakat debitur KPR perbankan, khususnya debitur rumah sederhana (RS) dan rumah sangat sederhana (RSS), minggu-minggu belakangan boleh sedikit lega. Pemerintah sudah menurunkan suku bunga KPR untuk RS dan RSS itu. Sayangnya, kelegaan itu belum dira-sakan semua debitur KPR. Suku bunga KPR untuk rumah menengah ke atas masih belum banyak bergoyang, kendati suku bunga deposito terus turun.

Walau begitu, keinginan orang memiliki rumah, tampaknya tak pernah lemah. Coba intip transaksi pada pa-meran rumah di JHCC medio bulan lalu. Tak kurang Rp 203,3 miliar transaksi dibukukan para peserta, baik yang dibeli tunai maupun lewat KPR. Angka ini tentu fantastis. Sebuah bank saja— BII misalnya, tahun 1993 hanya menar-getkan KPR senilai Rp 200 miliar dan itu terlampaui. Tahun 1994 ini,BII menargetkan penyaluran KPR Rp 800 miliar. Dari indikator itu jelas kelihatan peranan perbankan dalam mendongkrak penjualan rumah.

Penurunan suku bunga RS dari 12 persen menjadi 11 persen dan RSS dari 10 persen ke 8,5 persen mulai per 1 Januari 1994, diharapkan banyak mem-beri pengaruh pada masyarakat pemakai KPR. Kendati, bank-bank pemberi KPR untuk RS dan RSS baru terbatas pada BTN, Bank Papan Sejahtera dan sebuah pendatang baru: Bank Kesejahteraan. Bank yang terakhir ini mendapatkan dana KLBI sebesar Rp 10 miliar dan dukungan dana dari Induk Koperasi Pegawai Negeri.

Lalu, apakah bank swasta lain juga bakal menurunkan suku bunga? Banyak kalangan berharap demikian. Apalagi *spread* suku bunga deposito dengan pinjaman sudah kian lebar. Taruh suku bunga deposito 10 persen, maka spread yang diambil bank (bila suku bunga KPR 17 persen saja) sudah 7 persen.

Saat ini, suku bunga KPR bank swasta rata-rata 17 dan 18 persen. Bank Pertiwi, Bank Global dan Bank Artha Prima memasang bunga 17 persen. Sedangkan Panin Bank, Hastin Bank, BTN (Griya Tama) mematok 18 persen, serta Bank Baja berkisar 18 dan 19 persen. Papan Sejahtera sekitar 18,5 dan 19,5 persen serta Bank Mashill, Dipo International Bank 19 persen *(lihat Tabel)*.

Sementara Bank Jasa Jakarta, Harmoni Bank, Bank Pelita, Sake Bank mematok suku bunga cukup tinggi: 20 per-sen. Begitu pula Swansan Bank pada 13 persen (sistim flat) yang sama dengan 20 persen dengan sistim anuitas. Bahkan ada yang di atas 20 persen seperti Sinobank 21 persen, Shinta Bank 23 persen, dan Berlian Bank 24 persen.

TAMPAKNYA, BANK MASIH LEBIH SUKABERMAIN DALAM KPR JANGKA PENDEK

Biaya lain yang dibebankan masing-masing bank bervariasi. Biaya provisi antara 0,5 persen sampai 1,5 persen, itu pun dengan beberapa perbedaan. Umpamanya Bank Global dan Hastin Bank mengenakan setiap tahun selama angsuran berjalan. Sedang bank lain hanya satu kali: ketika akad kredit saja.

Soal biaya administrasi, beberapa bank mengenakan Rp 100.000 untuk satu kali saja. Cara ini dilakukan Sinobank, Bank Pertiwi, Hastin Bank, Sake Bank. Berbeda dengan Bank Global yang mengenakan biaya administrasi setiap tahunnya selama masa angsuran. Ada juga yang mengenakan biaya administrasi yang tergantung pada nilai nominal kredit. Bank Arta Prima mematok Rp 20.000 dan Rp 30.000, Harmoni Bank Rp 50.000 dan Rp 100.000. Sedangkan Bank Baja dan Berlian Bank Rp. 50.000 tanpa memperhitungkan nominal kredit. Biaya administrasi cukup besar dipatok Bank Pelita Rp 200.000 dan Bank Mashill Rp 250.000. Akan halnya Shinta Bank, menetapkan biaya admi-nisntrasi 0,5 persen dari pinjaman.

Biaya adminsitasi memang salah satu komponen pendapatan bank. Tapi tak semua bank memainkan komponen ini. Umpamanya Bank Papan, BTN, Bank Kesejahteraan, Swansan Bank, Bank Jasa Jakarta, Dipo International Bank dan Panin Bank, sama sekali tak mengenakan biaya adminsitrasi.

Tampaknya, bank masih lebih suka bermain dalam KPR jangka pendek. Dari tabel terlihat banyak bank yang memberikan jangka waktu kredit di bawah 5 tahun. Sedangkan BTN, Bank Papan dan Bank Kesejahteraan lebih fleksibel: sampai 20 tahun. Umumnya, bank yang memberikan KPR jangka pendek ini tergolong bank baru. Sumber dananya pun berjangka pendek. Itulah bedanya dengan BTN atau Bank Papan yang mempunyai variasi sumber dana besar dan berjangka panjang ■

Setiawan

BEBERAPA PILIHAN KPR PERBANKAN

NO.	BANK	KPR	PLAFON (Rp)	BUNGA	WAKTU	UANG MUKA	ANGSURAN (Rp)	PROVISI	ADMINISTRASI
1	Swansan Bank	—	Min. 50.000.000 Maks. —	13% (Flat)	1-5 Tahun	30%	Min. — Maks. —	1%	Tidak ada
2	Sake Bank	—	Min. Tidak ada Maks. Tidak ada	20% (Efektif)	1-8 Tahun	20%	Min. — Maks. —	1%	100.000
3	Hastin Bank	—	Min. Tidak ada Maks. Tidak ada	18% (Anuitas)	1-10 Tahun	20%	Min. — Maks. —	0,5%	100.000
4	Bank Pertiwi	KPR Pertiwi	Min. 25.000.000 Maks. 72.963.000	17% (Efektif)	1-15 Tahun	20%	Min. 384.000 Maks. 800.000.000	1%	100.000
5	Bank Baja	—	Min. Tidak ada Maks. Tidak ada	18-19% (Efektif)	1-10 Tahun	30%	Min. — Maks. —	1%	50.000
6	Harmoni Bank	—	Min. 10.000.000 Maks. Tidak ada	20% (Efektif)	1-3 Tahun	30%	Min. — Maks. Tidak ada	0,5%	50.000 100.000
	Shinta Bank	—	Min. Tidak ada, Maks. Tidak ada	23% (Efektif)	1-2 Tahun	25%	Min. — Maks. —	1%	0,5% dari pinjaman
8	Bank Jasa Jakarta	—	Min. 50.000.000 Maks. —	20% (Efektif)	1-5 Tahun	30%	Min. 1.300.000 Maks. —	1%	Tidak ada
9	Bank Arta Prima	—	Min. 10.000.000 Maks. 100.000.000	17-17.5% (Efektif)	1-8 Tahun	20%	Min. 191.215 Maks. 9.120.475	1%	20.000 30.000
10	Bank Mashill	—	Min. 10.000.000 Maks. 250.000.000	19% (Efektif)	2-15 Tahun	20%	Min. 168.288 Maks. 12.602.134	1-1,5%	250.000
11	Bank Kesejahteraan	—	Min. 4.400.000 Maks. 12.500.000	RSS=8,5%, RS=11% (Anuitas)	1-20 Tahun	10%	Min. 35.673 Maks. 1.156.250	0,5%	Tidak ada
12	Bank Tabungan Negara (BTN)	KPR Griya Tama	Min. 4.500.000 Maks. 300.000.000	RSS=8,5%, RS=11-18% (Anuitas)	1-20 Tahun	10%	Min. 35.673 Maks. 29.500.000	0,5%	Tidak ada
13	Bank Papan Sejahtera	KPR Papan	Min. 4.500.000 Maks. 500.000.000	RSS=8,5% RS=11% (Anuitas) (Pinjaman <100 juta=18,5%, >100 Juta=19,5%, Efektif)	1-20 Tahun	20%	Min. 35.673 Maks. 46.197.685	0,5%	Tidak ada
14	Dipo International Bank	—	Min. Tidak ada Maks. Tidak ada	19% (Efektif)	1-10 Tahun	30%	Min. — Maks. —	1%	Tidak ada
15	Bank Pelita	-	Min. Tidak ada Maks. 500.000.000	20% (Efektif)	1-3 Tahun	30%	Min. — Maks. 18.600.000	1%	200.000
16	Berlian Bank	—	Min. Tidak ada Maks. Tidak ada	24% (Anuitas)	1-4 tahun	20%	Min. — Maks. -	1%	50.000

PEMBIAYAAN

ASURANSI	TAKSASI	NOTARIS	KEMUDAHAN	MASA PENCAIRAN	PROYEK/ REKANAN	LOKASI	SOLUSI BILA MACET
ebakaran : Tergantung Nilai umah, Jiwa: Tidak ada	Tidak ada	100.000	Tidak ada	1 Minggu	Tidak ada	Jabotabek	Over Kredit, Lelang
ebakaran: Tergantung nilai angunan, Jiwa: Tergantung umur an nilai kredit	75.000	Tergantung Notaris	Tidak ada	1 Minggu	Tidak ada	Jabotabek	3 kali peringatan dalam 3 kali angsuran terlambat dipanggil untuk dicari pemecahannya. Bisa dilakukan Over Kredit atau lelang
ebakaran: Tergantung nilai angunan, Jiwa: Tergantung umur	Tidak ada	Tergantung Notaris	Tidak ada	1 Minggu	Tidak ada	Jabotabek	Over Kredit atau Lelang
ebakaran: Tergantung nilai umah, Jiwa: tergantung umur an nilai kredit	Tidak ada	Tergantung Notaris	Pinjaman 100 juta rupiah mendapat bonus deposito senilai Rp 750000 untuk 1 tahun. Pinjaman di atas Rp. 100 jt. bonus deposito senilai Rp. 1 jt. untuk 1 th. 2 Minggu Bilabong Park View, Villa Melati Mas.			Jabotabek	Over Kredit atau Lelang
ebakaran: Tergantung nilai angunan, Jiwa: Tergantung umur	Tidak ada	250.000	Tidak ada	1 Minggu	Panca Muara Jaya	Jabotabek	3 bulan terlambat dianjurkan untuk dijual
ebakaran: Tergantung nilai kredit, wa: Tidak ada	Tidak ada	Tergantung Notaris	Tidak ada	1 Minggu	Perumahan Pondok Cabe	Jabotabek	Over Kredit atau Lelang
ebakaran: Tergantung nilai angunan, Jiwa: Tergantung umur an nilai kredit	Tidak ada	Tergantung Notaris	Tidak ada	1 Minggu	Tidak ada	Jabotabek	Over Kredit atau Lelang
ebakaran: Tergantung nilai angunan, Jiwa: Tergantung umur an nilai kredit	Tidak ada	2% dari nilai kredit	Tidak ada	2 Minggu	Sukma Bangun Sejahtera	Cibubur dan Jabotabek	Lelang atau Over Kredit, setelah 1 tahun macet
ebakaran: Tergantung plafon redit, Jiwa: Tergantung umur	Tidak ada	Tergantung Notaris	Tidak ada	2 Minggu	Kemang River View	Jabotabek	Lelang
ebakaran: Tergantung plafon redit dan jangka waktu, Jiwa: Tidak ada	Tidak ada	Tergantung Notaris	Tidak ada	1 Minggu	Rainbow Hill	Jabotabek	Lelang
ebakaran: Tergantung ba-gunan, Jiwa: Tidak ada	30.000	50.000	Tidak ada	1 - 2 Minggu	Perumnas	Ditentukan Bank	Sanksi berupa: Denda, Over Kredit atau Lelang
ebakaran: Tergantung Ba-gunan, Jiwa: Tidak ada	30.000	50.000	Tidak ada	2 Minggu	Banyak Developer	Bebas	Lelang atau Over Kredit
ebakaran: Tergantung nilai angunan dan jangka waktu kredit wa: Tidak ada	Standar Cabang	300.000	Tidak ada	setelah 95% min. rumah harus selesai	Banyak Developer	Bebas	Over Kredit atau Lelang
ebakaran: Tergantung nilai ba-gunan, Jiwa: Tergantung umur	Tidak ada	Tergantung Notaris	Tidak ada	1 Minggu	Tidak ada	Bebas	Over Kredit atau Lelang
ebakaran: Tergantung nilai ba-gunan, Jiwa: Tergantung nilai redit dan umur	Tidak ada	100.000	Tidak ada	1 Minggu	Tidak ada	Bebas	Over Kredit atau Lelang
ebakaran: Tergantung nilai redit, Jiwa: Tidak ada	Tidak ada	1 °/₀₀	Tidak ada	2 Minggu	Tidak ada	Jabotabek	Over Kredit atau Lelang

ASURANSI

Ramai-ramai Menggarap Properti

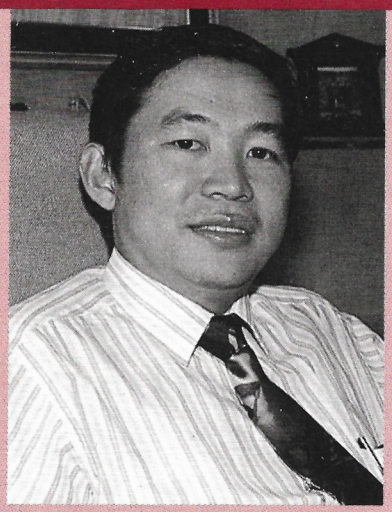
Perusahaan asuransi jiwa makin bernafsu menggarap properti. Investasi ke properti melonjak. Bahkan, AJB Bumiputera meluncurkan produ ala KPR perbankan

Langkah perusahaan asuransi jiwa di bidang properti semakin lincah saja. Mereka tidak hanya lagi menggarap bisnis properti melalui anak-anak perusahaan atau perusahaan segrup, tapi sudah banyak yang terjun sendiri. AJB Bumiputera umpamanya, di samping punya anak perusahaan di bidang properti, juga mengeluarkan produk pemilikan rumah lewat Asuransi Pemilikan Rumah (APR). Begitu juga Eka Life, akan menyalurkan pinjaman hipotik untuk KPR.

Premi asuransi memang dana murah dan berjangka panjang. Karena itu, dana pertanggungan risiko ini sangat potensial sebagai sumber dana investasi jangka panjang. Sektor properti tentulah lahan yang menggiurkan. Tak heran jika banyak grup usaha yang mempunyai perusahaan properti, juga mempunyai perusahaan asuransi jiwa. Simaklah Grup Dharmala —dengan perusahaan properti Dharmala Intiland yang mempunyai Dharmala Manulife, Grup Sinar Mas dengan Eka Life dan Simas Life, Grup Lippo mempunyai Lippo Life, Grup Gunung Sewu dengan Asuransi Jiwa Sewu New York Life. Selain itu terlihat Grup Modern dengan Asuransi Modern Sunlife, Grup Aspac mempunyai Aspac Life Insurance dan Grup PSP dengan PSP Life Insurance-nya.

Grup yang mempunyai perusahaan properti dan asuransi sekaligus, bisa menciptakan sinergi yang saling menguntungkan. Perusahaan properti membutuhkan dana jangka panjang, sementara perusahaan asuransi—dalam persentase yang dibenarkan peraturan,

G. SULISTIYANTO



TATANRUSTANDI

LEBIH BANYAK CROSS SELLING

bisa menyediakan dana untuk investasi.

Cuma, tidak setiap perusahaan asuransi jiwa mengaku selalu mensuplai dana untuk grupnya. Eka Life umpamanya, perusahaan patungan antara Grup BII dengan Grup Ayala Filipina, tidak melakukan penyertaan ke dalam grup di lingkungan Sinar Mas. "Sinergi kita lebih banyak dalam *cross selling*," tutur G.Sulistiyanto, Direktur Utama Eka Life, kepada *Properti Indonesia*.

Sulistiyanto memberi contoh model sinerginya dalam hal pemakaian tenaga penjualan. Agen pemasaran Eka Life dapat dipakai untuk memasarkan Apartemen Greenview milik divisi properti Sinar Mas dan sebaliknya. Sinergi lain— yang ini lebih umum, potongan harga spesial. "Lainnya tidak ada," aku Sulistiyanto.

Kiprah yang jelas dari asuransi jiwa ke properti adalah dalam bentuk investasi langsung. Undang-Undang Usaha Perasuransian memang membolehkan investasi asuransi jiwa ke sektor properti, di samping investasi dalam bentuk surat berharga, obligasi, pinjaman, saham, deposito dan pinjaman polis. Bentuk investasi ke properti adalah tanah dan bangunan/real estate serta dalam pinjaman hipotik.

Berdasarkan data dari Departemen Keuangan, investasi keseluruhan asuransi jiwa dalam bentuk tanah dan bangunan, empat tahun terakhir selalu melonjak. Jika tahun 1989 hanya senilai Rp 5,29 miliar, maka tahun 1990 melonjak hampir tujuh kali lipat atau sejumlah Rp 33,55. Sedang tahun 1991 naik lagi nyaris tiga kali lipat menjadi Rp 94,21 miliar. Akan halnya tahun 1992 dan 1993, angka yang resmi dari Depkeu belum diterbitkan. Tapi jika kenaikan diasumsikan sama dengan tahun sebelumnya, maka investasi dalam bentuk tanah dan bangunan akan menca-pai sekitar Rp 300 miliar. Angka sesungguhnya diperkirakan lebih tinggi, karena kontribusi AJB Bumiputera saja sudah senilai Rp 116,33 miliar. Dan, posisi tahun 1993, investasi asuransi ke tanah dan bangunan diperkirakan lebih besar lagi, mengingat sektor ini sedang b*ooming*.

Akan halnya investasi dalam bentuk pinjaman hipotik, juga tampak meningkat. Tahun 1989 nilainya Rp 130,45

Hai, Ada KPR dari Asuransi

Kini, untuk mendapat fasilitas KPR, ternyata tak hanya lewat bank. Lewat perusahaan asuransi pun, Anda bisa pula memiliki rumah. Uang mukanya malah bisa dicicil dan nasabah sekaligus dilindungi asuransi jiwa.

Adalah AJB Bumiputera yang mendesain produk pemilikan rumah itu. Namanya Asuransi Pemilikan Rumah (APR). Produk ini seolah-olah perkawinan antara produk asuransi jiwa dengan KPR perbankan. Karena, pada tahap pertama, peminat harus menjadi nasabah atau pemegang polis APR. Jangka waktu pertanggungan bisa satu sampai lima tahun, dengan jumlah pertanggungan sama dengan harga rumah yang diminati. Rumah yang dibiayai APR berkisar antara Rp 50 juta sampai Rp 100 kita. Andai rumah yang diminati seharga Rp 50 juta dan jangka waktu pengumpulan uang muka 5 tahun, maka premi per bulan sebesar Rp 224.050.

Tahap kedua, barulah nasabah mendapat fasilitas pinjaman pemilikan rumah yang besarnya 300 persen dari uang muka pemilikan rumah/tanah. Jangka waktunya terlama 15 tahun dan rumah/tanah yang dibeli langsung sebagai agunan. Angsuran sudah diperhitungkan langsung sebagai premi. Bunganya? "Pokoknya di bawah bunga KPR BTN," ujar Suratno Hadisuwito, Dirut AJB Bumiputera bak berpromosi. Penghitungan bunganya dengan sistem efektif. Karena, demikian Suratno, lebih meringankan konsumen dan tidak menyesatkan. Menurut Suratno, tahun 1994 ini ditargetkan hanya 10.000 debitur, dengan anggaran dana Rp 100 miliar.

Keuntungannya, sistem APR ini nasabah mendapat proteksi asuransi. Bila nasabah meninggal dunia pada tahap pertama (ketika pengumpulan uang muka), dibayar uang pertanggungan senilai harga tanah/rumah. Jika meninggal pada tahap kedua (ketika mendapat pinjaman pemilikan rumah), dibayar santunan sebesar sisa pinjaman yang dipergunakan untuk melunasi pinjaman ■ *PTU, SS*

miliar, tahun 1990 menjadi Rp 139,21 miliar dan tahun 1991 naik lagi menjadi Rp 161,42 miliar. Investasi pinjaman hipotik tahun 1992 dan 1993 diperkirakan lebih Rp 250 miliar, apalagi melihat terjadinya "pesta" KPR selama tahun 1993.

Peningatan tersebut masuk akal, mengingat makin banyak asuransi jiwa yang menanam dananya ke properti. "Kita baru-baru ini saja investasi ke properti, menyusul maraknya bisnis itu," cerita Sulistiyanto dari Eka Life. Nilai investasi perusahaan patungan antara Eka Tjipta Widjaja dengan raja properti Filipina Jaime Zobel de Ayala ini, memang baru Rp 3 miliar. Sebab, "Kami dibatasi oleh ketentuan bahwa investasi ke tanah dan bangunan hanya 15 persen dari aset," jelas Sulistiyanto. Saat ini investasi Eka Life ke properti baru dalam bentuk pembelian tiga unit apartemen Greenview senilai Rp 1,8 miliar. Sisanya, dalam bentuk pembelian beberapa kantor cabang di daerah.

Menteri Keuangan menetapkan, investasi dalam bentuk tanah dan bangunan tak boleh melebih 15 persen dari aset dan tiap unitnya tak lebih dari 5 persen dari kekayaan yang diperkenankan. Sedangkan pembelian tanah dan bangunan dengan tujuan untuk mendukung operasional perusahaan, tak boleh lebih dari 40 persen dari modal perusahaan.

Mengenai investasi dalam bentuk pinjaman hipotik, Eka Life baru akan memulai tahun ini. Menurut Sulistiyanto, pihaknya menganggarkan dana Rp 5 miliar untuk pinjaman hipotik. Dan ini akan digunakan sebagai fasilitas KPR,

ISTIMEWA

SURATNO HADISUWITO

MENGALIHKAN MARJIN BANK KE ASURANSI

baik yang disalurkan sendiri lewat *fund management* maupun melalui bank.

Ternyata, gairah properti yang membuat bank-bank "pesta" KPR, juga menggiurkan bagi perusahaan asuransi. Menangkap situasi ini, AJB Bumiputera pun meluncurkan produk Asuransi Pemilikan Rumah, APR *(lihat: Hai, Ada KPR dari Asuransi)*. Di samping melihat kebutuhan perumahan yang besar, dengan produk APR itu Bumiputera menyabet dua keuntungan sekaligus. "Selain peluang bisnis untuk investasi, pasar asuransinya sendiri juga tergarap," tutur Dirut AJB Bumiputera Suratno Hadisuwito kepada *Properti Indonesia.*

Perusahaan asuransi terbesar di Indonesia itu cukup jeli. Deposito yang selama ini jadi primadona investasi bagi asuransi, berangsur-angsur kehilangan daya tarik, seiring dengan turunnya suku bunga deposito perbankan. Terang saja Bumiputera melirik ladang lain: properti. Benar, bila pendapatan premi diinvestasikan ke deposito, bunganya hanya sekitar 10 persen. Sedang bila disalurkan dalam APR, bunganya bisa sekitar 16-17 persen. Artinya, "Ada marjin yang tadinya jatuh ke bank, sekarang jatuh ke kita," ujar Suratno■

Pria Takari Utama & Setiawan

Harga Tanah di Jakarta dan Koridor-koridornya

Jabotabek sebagai kesatuan pengembangan wilayah dengan Jakarta yang menjadi intinya, memiliki laju pertumbuhan penduduk yang cukup tinggi. Hal ini berakibat, Bogor, Tangerang dan Bekasi yang menjadi daerah penyangga telah ikut mengalami pertumbuhan pesat dengan permukiman-permukian baru yang lengkap dengan prasarana dan sarananya.

Pada koridor selatan Jakarta yang termasuk Kotamadya Tangerang seperti Ciputat, Cileduk, Cipondoh, jumlah penduduk mencapai 700.000 jiwa dengan jumlah permukiman lebih dari 100 lokasi. Belum lagi pada koridor-koridor pintu masuk kota. Seperti di Jakarta pada koridor Timur (Kalimalang dan Pulo Gebang), koridor Barat (Jl. Daan Mogot, Meruya, Batuceper),

Dampak yang langsung dirasakan adalah kenaikan harga tanah dalam kota maupun koridor-koridor kota Jakarta. Prosentase kenaikan rata-rata berkisar 10 - 30 persen, bahkan beberapa lokasi telah mengalami kenaikan 50 persen.

Kenaikan besar ini disebabkan terbangunnya prasarana jalan baru, sehingga dari sisi aksesibilitas lebih baik dari sebelumnya. Contoh di Jl. Raya Matraman di mana saat ini sedang dibangun fly over. Begitu juga Jl. Panjang Kebun Jeruk dengan adanya pelebaran jalan tembus ke Permata Hijau menjadi dua jalur.

Kecenderungan di atas terjadi untuk tanah dalam kota Jakarta. Sedangkan untuk tanah-tanah di koridor Jakarta prosentase kenaikan rata-rata di atas 50 persen. Keadaan ini disebabkan oleh harga tanah yang relatif masih murah di tahun lalu, namun mengalami pertumbuhan yang pesat sekali. Sehingga menyebabkan pemilik tanah menjual dengan harga tanah perkotaan. Contoh Jl. Gandul, Desa Krukut di perbatasan Cinere, harga naik dari Rp 50.000 menjadi Rp 75.000. Juga Jl. Pipa Gas, Margonda dari Rp 110.000 menjadi Rp 175.000. Prosentase yang sama terlihat juga di daerah penyangga Bekasi dan Tangerang. Percepatan pembangunan permukiman telah mendorong besarnya kenaikan harga tanah tersebut.

Peta harga tanah yang terjadi dapat ditunjukan melalui bahasan per wilayah kota unutk peruntukan permukiman, komersial maupun industri.

JAKARTA SELATAN

Harga tanah di Jakarta Selatan, transaksi paling rendah di daerah Jagakarsa sekitar Rp 125.000 pada tanah permukiman rakyat. Makin dekat ke kota harga mulai bergerak naik mencapai Rp 500 ribu. Dan harga mulai lonjakan pada kaveling yang dibangun developer bagi permukiman kelas atas yaitu mulai dari Rp 750 ribu sampai Rp 900 ribu. Hal tersebut terlihat pada daerah Pondok Labu, Lebak Bulus, Permata Hijau. *(lihat tabel)*

Harga tanah pemukiman yang tergolong cukup tinggi berada pada kawasan Pondok Indah dengan harga berkisar Rp 1,25 juta per meter persegi. Sebagai kawasan elit baru setelah Kebayoran Baru, Pondok Indah berperan besar dalam pembentukan harga tanah di sekitarnya, seperti Lebak Bulus, Pondok Labu, dan sekitarnya. Namun, harga ini masih lebih rendah dibanding daerah Kebayoran Baru yang sudah mencapai di atas Rp 2 juta. Sedangkan bagi kawasan komersial, harga tanah rata-rata pad daerah sekunder mencapai Rp 1,5 juta. Misalnya Jl. Warung Buncit.

Penelitian *Properti Indonesia* menunjukan lahan Jakarta Selatan masih menjadi incaran masyarakat. Ini terlihat dari jumlah/frekwensi lokasi yang ditransaksikan. Hal ini jelas berarti pada daerah-daerah di Jakarta Selatan masih menarik jika digunakan sebagai lahan investasi.

JAKARTA BARAT

Wilayah ini tampaknya mulai jadi primadona bagi area permukiman maupun komersial, sejalan dengan pengembangan poros timur-barat. Harga tanah di wilayah ini mengalami kenaikan yang pesat seperti halnya di selatan. Namun pembangunan permukiman baru relatif masih berjalan lambat, kecuali untuk permukiman menengah yang tumbuh pada daerah perbatasan Barat sisi utara yaitu Daan Mogot, Cengkareng dengan harga tanah rata-rata dibawah Rp 450.000.

Lokasi yang harga tanahnya sudah mencapai hampir Rp 1 juta, misalnya Kebon Jeruk, Puri Indah dan Kembangan, tetapi pertumbuhan permukimanpun tidak sepesat pertumbuhan di selatan. Namun, lokasi ini tergolong cukup strategis karena merupakan daerah permukiman menengah atas yang berbatasan dengan Jakarta Selatan. Selain itu, jalan akses dan arteri yang sedang dibangun menjadi faktor utama kenaikan harga.

JAKARTA TIMUR

Wilayah timur merupakan wilayah yang didominasi permukiman menengah. Harga tanah tidak mengalami lonjakan berarti, rata-rata mencapai Rp 350.000 sampai Rp 450.000.

Sedangkan kawasan komersial, relatif sudah terbangun, sehingga, kecenderungan perluasan daerah komersial berada pada lokasi pinggiran Timur yang berbatasan dengan Bekasi, misalnya Jl. Inspeksi Kalimalang. Harga tanah pada area ini relatif masih murah sebagai sarana pendukung lingkungan permukiman di sekitarnya. Kawasan ini, berprospek bagus area permukiman. Apalagi sebagai daerah yang berbatasan dengan Bekasi dan pengembangan poros barat-timur sudah didukung oleh pembangunan prasarana jalan-jalan baru.

JAKARTA PUSAT

Sebagai wilayah berbagai pusat kegiatan, Jakarta Pusat didominasi oleh kegiatan bisnis dan pemerintahan yang sudah berkembang baik. Akibatnya, cadangan tanah langka, sehingga harga tanah melonjak mengalahkan harga-harga tanah di wilayah lain Jakarta.

JAKARTA UTARA

Wilayah Jakarta Utara mulai mendapat perhatian lebih besar dari berbagai kalangan baik swasta atau pemerintah untuk dikembangkan kembali *(redevelopment)*. Misalnya pada daerah Mangga Dua, Kota yang selama ini sudah menjadi kawasan komersial.

Sedangkan pada daerah permukiman kelas menengah-atas, seperti di kawasan Kelapa Gading Permai, Sunter Podomoro, Gading Griya Lestari, frekwensi transaksi tanah cepat dan dalam skala yang banyak. Ini berakibat ikut naiknya nilai jual tanah-tanah di lokasi tersebut dengan harga rata-rata hampir mencapai Rp 1 juta. Bahkan untuk kawasan di kavling Pantai Mutiara dijual dengan harga maksimum Rp 1,4 juta.

BOGOR

Perkembangan harga tanah pada wilayah ini terlihat pada daerah perbatasan Jakarta dengan Kabupaten Bogor yaitu pada koridor timurnya. Misalnya Depok, Citayem, Cisalak, Gunung Putri, dan Parung. Harga tanah pada wilayah ini mulai dari Rp 50.000 sampai RP 450.000.

Hal ini diantisipasi oleh Pemerintah Kabupaten Bogor dengan ditetapkannya wilayah pembangunan *(wilbang)* tiga dari tujuh wilbang yang ada. Zona-zona dalam wilbang III itu meliputi 11 Kecamatan, yakni Semplak bagian utara, Parung, Depok, Gunung Sindur, Sawangan, Cimanggis, Bojong Gede, Cibinong dan Kedunghalang Utara. Cibinong akan difungsikan sebagai pusat Pemerintahan Kabupaten Bogor.

Wilayah-wilayah ini merupakan penyangga urbanisasi, termasuk wilayah pelestarian dan peresapan air. Jalan Bogor - Parung - Ciputat dikembangkan sebagai jalur pariwisata. Perkebunan disebar ke Cibinong (Gunung Sindur) Pengasinan, Cibadung, Jampang, Cidokom, Curug, Waru, Ciseeng, Putatnutug, Babakan, Pabuaran, Tajur Halang, Nanggerang dan Susukan.

TANGERANG

Tidak berbeda dengan pengembangan wilbang tiga Kabupaten Bogor sebagai penyangga urbanisasi, pembangunan wilayah Tangerang lebih banyak berkiblat ke koridor selatan Jakarta. Untuk itu, dalam pengembangannya diarahkan ke sebelah timur meliputi Kecamatan Serpong, Legok, Pondok Aren, Pamulang dan Ciputat. Wilayah Pembangunan I itu ditambah Batuceper, Cipondoh, Jatiuwung dan Ciledug.

Untuk sub wilbang Ciputat, meliputi kecamatan Ciputat, Pondok Aren dan Ciledug. Kawasan ini sebagian besar dialokasikan untuk permukiman yang menampung limpahan penduduk Jakarta. Permukiman terbatas disebarkan ke hampir seluruh wilayah Kecamatan Ciputat, kecuali bagian desa Ciputat, Kedaung dan Cipayung.

Sedangkan permukiman perkotaan dengan fasilitasnya diarahkan ke desa Ciputat, Kedaung, dan Cipayung. Pondok Aren dan Karang Tengah, Sudimara Barat dan Sudimara Timur Kecamatan Ciledug. Permukiman tersebar ke hampir seluruh wilayah Kecamatan Pondok Aren dan Ciledug, kecuali Pondok Aren Barat dan Sudimara Timur.

Pusat pengembangannya adalah Kecamatan Ciputat dengan fungsi utama sebagai pusat pemerintahan tingkat kecamatan. Sentra perdagangan dan perhubungan pada jalur selatan Jakarta - Bogor. Titik berat pembangunan kota/ kecamatan Ciputat adalah kegiatan perdangangan dan perhubungan. Sedangkan permukiman diarahkan ke Pondok Aren dan Ciledug.

BEKASI

Permukiman perkotaan dipusatkan di Kotif Bekasi, Kecamatan Tambun, Bantar Gebang, Cikarang, Cibitung, Lemahabang, Serang, Jatiasih, Jatisampurna, Cibarusah dan Cibitung. Harga tanah mulai dari Rp 30.000 sampai Rp 325.000. Khususnya harga tanah permukiman yang dibangun oleh developer pada koridor timur, harga rata-rata sudah melebihi Rp 300.000.

Pengembangan ini sejalan dengan pengembangan jalan tol Jakarta - Cikampek yang akan jadi model penggunaan lahan intensif. Sehingga, pesatnya perkembangan koridor timur ini telah menjadikan Bekasi tidak hanya indentik dengan kawasan permukiman masyarakat berpenghasilan rendah, tapi juga berubah menjadi kawasan berpenghasilan menengah dan tinggi ■

Bineratno

LOKASI RENCANA	STATUS	HARGA '93 (Rp)/m²	HARGA '92 (Rp)/m²	²%	PERUNTUKAN
JAKARTA SELATAN					
Jl. Aselih Terusan, Jagakarsa	HM/STF	125.000	90.000	38,8	Residensial
Jl. Manggis, Ciganjur	HM/STF	210.000	150.000	40,0	Residensial
Kav. DKI, Srenseng Sawah/ISTN	HPK/STF	175.000	140.000	42,8	Residensial
Jl. Jagakarsa I	HM/STF	250.000	200.000	25,0	Residensial
Kav. Cirendeu Indah I	HGB	285.000	200.000	42,5	Residensial
Jl. Muntilan, Blok M, Cinere	HM/STF	300.000	260.000	13,3	Residensial
Jl. Melati, Cinere	HM/STF	310.000	260.000	19,2	Residensial
Kav. Villa Cinere Mas	HM/STF	575.000	475.000	21,0	Residensial
Jl. RS. Fatmawati, Pondok Labu	HM/STF	900.000	650.000	38,4	Komersial
Kav. Lebak Lestari Indah	HGB	900.000	700.000	28,5	Residensiat
Jl. Mawar II, Bintaro	HM/STF	275.000	200.000	37,5	Residensial
Jl. WR. Supratman, Bintaro	HM/STF	350.000	300.000	16,6	Res/Komers
Jl. Tekukur Atas, Bintaro	HM/STF	420.000	325.000	29,2	Residensial
Kav. Komp DPR sektor II	HGB	425.000	300.000	41,6	Residensial
Kav. Villa Bintr Jaya Blok C	HGB	500.000	410.000	21,9	Residensial
Jl. Pekayon I, Pejaten Barat	HM/STF	600.000	500.000	20,0	Residensial
Jl. Melati, Kemang Timur	HM/STF	850.000	725.000	57,1	Res/Komers
Jl. H. Mandor, Cilandak	HM/STF	575.000	375.000	53,3	Residensial
Jl. Intan, Cilandak	HM/STF	525.000	450.000	16,6	Residensial
Jl. Cilandak I	Girik	700.000	500.000	40,0	Residensial
Jl. H. Saidi/Unilever	HGB	275.000	200.000	37,5	Residensial
Jl. Delman Kencana	HM/STF	300.000	250.000	20,0	Residensial
Jl. H. Amsar, Cipulir	HM/STF	325.000	250.000	30,0	Residensial
Jl. Warung Buncit Raya	HM/STF	1.500.000	1.200.000	25,0	Komersial
Jl. Simpruk Golf III	HGB	2.000.000	1.600.000	25,0	Residensial
Jl. Perm. Berlian, Perm Hijau	HGB	1.250.000	950.000	31,5	Residensial
Jl. Ciputat Raya, Pasar Gintung	HM/STF	1.500.000	1.000.000	50,0	Komersial
Jl. Hanglekir VII, Kebayoran Baru	HGB	2.500.000	2.000.000	25,0	Residensial
Jl. Pinang Perak, Pondok Indah	HGB	1.550.000	1.150.000	34,7	Residensial
Jl. Niaga Hijau I, Pondok Indah	HGB	1.750.000	1.250.000	40,0	Residensial
JAKARTA BARAT					
Jl. Kamp. Utan, Kapuk Cengkareng	HM/STF	150.000	120.000	25,0	Komersial
Jl. Bambu Aur, Bojong Indah	HGB	290.000	245.000	18,3	Residensial
Kav. Kosambi Baru Blok D	HGB	275.000	250.000	10,0	Residensial
Jl. Buana Biru Besar II	HGB	625.000	500.000	25,0	Residensial
Kav. Puri Kencana Blok K	HGB	850.000	725.000	17,2	Residensial
Kav. Citra Garden II Blok E2	HGB	500.000	400.000	25,0	Residensial
Kav. Citra Garden II Blok J10	HGB	625.000	450.000	38,8	Residensial
Kav. Taman Ratu Blok A1	HGB	650.000	575.000	13,0	Residensial
Kav. Taman Kota Blok C5	HGB	750.000	650.000	15,3	Residensial
Kav. Polri Blok H1	HM/STF	280.000	225.000	24,4	Residensial
Jl. Kemanggisan Raya	HGB	825.000	650.000	26,9	Res/Komers
Kav. Green Ville Blok BA	HGB	500.000	425.000	17,6	Residensial

LAHAN

LOKASI RENCANA	STATUS	HARGA '93 (Rp)/m²	HARGA '92 (Rp)/m²	%	PERUNTUKAN
Jl. Tosiga VII	HM/STF	550.000	450.000	22,2	Residensial
Jl. Dr.Semeru Raya,Grogol	HGB	850.000	750.000	13,3	Res/Komers
Jl. Swakarya, Meruya Udik	Girik	110.000	85.000	29,4	Residensial
Jl. Joglo Raya	HM/STF	250.000	175.000	42,8	Res/Komers
Jl. H.Suaeb, Kebon Jeruk	HM/STF	340.000	250.000	26,0	Residensial
Jl. Teknologi, Komplek BPPT		450.000	350.000	28,0	Residensial
Kav. Villa Kelapa Dua	HGB	750.000	600.000	25,0	Residensial
Kav. Taman Aries Blok B3	HGB	600.000	525.000	14,2	Residensial
Kav. Kebon Jeruk Intercon Blk L6	HGB	900.000	750.000	20,0	Residensial
Kav. DKI Blok 15,Meruya	HGB	250.000	185.000	35,0	Residensial
Kav. Taman Kedoya Baru Blok A	HGB	750.000	600.000	25,0	Residensial
Kav. Puri Indah Blok A	HGB	750.000	625.000	20,0	Residensial
Jl. Anggrek Neli Murni	HGB	950.000	675.000	40,7	Residensial
Jl. KS. Tubun IV	HGB	525.000	450.000	16,6	Residensial
Jl. Tali Raya, Slipi	HGB	1.300.000	950.000	36,8	Komersial
Jl. Panjang, Kebon Jeruk	HGB	1.400.000	950.000	47,3	Komersial
Jl. S.Parman, Slipi	HGB	2.750.000	2.400.000	14,5	Komersial
JL. Taman Sari Raya	HGB	2.000.000	1.450.000	37,9	Komersial
JAKARTA TIMUR					
Kav. Industri Pasar Kemis	HGB	55.000	40.000	37,5	Industrial
Jl. Raya Setu, Taman Mini	Girik	110.000	99.000	11,0	Residensial
Jl. Raya Hankam, Pondok Gede	HM/STF	250.000	175.000	42,8	Res/komers
Jl. Raya Palem Kartika, Bambu Apus	Girik	260.000	200.000	30,0	Res/komers
Jl. Raya Condet, Batu Ampar	HGB	210.000	160.000	31,2	Residensial
Jl. Batu Ampar II,Condet	HM/STF	250.000	225.000	11,1	Residensial
Jl. Jakarta-Bogor/Cijantung	HGB	275.000	230.000	30,0	Komersial
Jl. At-Taufik, Cibubur	Girik	175.000	145.000	20,6	Residensial
Kav. Cibubur Indah Blok N-2	HGB	425.000	375.000	13,3	Residensial
Kav. Depkes III,Jatibening	HGB	150.000	100.000	50,0	Residensial
Jl. Malaka IV, Klender	Girik	150.000	100.000	50,0	Residensial
Jl. Raya Bekasi Timur Km 17 Kld H	GB	375.000	300.000	25,0	Komersial
Jl. Poncol Raya,Pondok Bambu	HM/STF	525.000	350.000	50,0	Res/Komers
Jl. Rawa Domba, Duren Sawit	SHM	250.000	225.000	11,1	Residensial
Jl. Balai Rakyat, Klender	HGB	250.000	225.000	11,1	Residensial
Kav. Duren Sawit Blok C-1	HGB	300.000	260.000	15,0	Residensial
Kav. DKI Blok D8, Pondok Kelapa	HGB	300.000	250.000	20,0	Residensial
Kav. Marinir Blok AF	HGB	425.000	375.000	13,3	Residensial
Jl. Inspeksi Kali Malang	Girik	350.000	275.000	27,2	Residensial
Kav. Permata Timur Blok D	HGB	375.000	300.000	25,0	Residensial
Gg. Jati, Kayu Manis Timur	Girik	250.000	200.000	25,0	Residensial
Jl. Cipinang Muara I	Girik	350.000	310.000	12,9	Residensial
Jl. Sodong Raya,Rawamangun	HGB	400.000	300.000	33,3	Residensial
Jl. Pondasi Ujung	HGB	800.000	650.000	23,3	Residensial
Kav. Villa Sari Mas	HGB	850.000	750.000	13,3	Residensial

LAHAN

LOKASI RENCANA	STATUS	HARGA '93 (Rp)/m²	HARGA '92 (Rp)/m²	²%	PERUNTUKAN
Kav. Pulo Gebang Permai Blok A	HGB	300.000	225.000	33,3	Residensial
Jl. Raya Bekasi, Pasar Cakung	SHM	350.000	300.000	16,6	Komersial
Kav. Taman Pulo Indah	HGB	425.000	350.000	27.2	Residensial
Jl. Berlian, Cawang Atas	HGB	1.250.000	1.000.000	25,0	Komersial
Jl. Matraman Raya/Pramuka	HGB	2.000.000	1.350.000	48,0	Komersial
Jl. Raya Pemuda, Rawamangun	HM/STF	1.400.000	1.100.000	27,2	Komersial
JAKARTA PUSAT					
Jl. Serdang Baru XII	HM/STF	325.000	275.000	18,8	Residensial
Jl. Kramat Sentiong	HGB	750.000	550.000	36,6	Residensial
Jl. Kramat VII	HGB	850.000	700.000	21,4	Residensial
Jl. Kenari II, Kramat	HGB	900.000	750.000	20,0	Residensial
Jl. Utan Kayu Raya	HM/STF	825.000	700.000	17,8	Res/Komers
Jl. Cempaka Putih Timur Raya	HGB	700.000	575.000	21,7	Residensial
Jl. Cempaka Putih Barat 17	HGB	650.000	475.000	26,3	Residensial
Jl. Percetakan Negara Raya	HM/STF	1.000.000	800.000	25,0	Komersial
Jl. Lautze, Sawah Besar	HGB	1.100.000	855.000	28,5	Komersial
Jl. Danau Toba	HGB	1.250.000	950.000	31,5	Residensial
Jl. Slamet Riyadi	HGB	1.250.000	750.000	66,6	Komersial
Jl. Bromo Guntur	HGB	1.450.000	1.000.000	45,0	Residensial
Jl. Gunung Sahari Raya	HGB	1.900.000	1.650.000	15,1	Komersial
Jl. Garut	HGB	2.100.000	1.750.000	20,0	Residensial
Jl. Mangga Besar Raya	HGB	1.900.000	1.650.000	22,5	Komersial
Jl. Pangeran Jayakarta	HGB	2.100.000	1.750.000	15,5	Komersial
Jl. Tanah Abang III	HGB	2.450.000	2.000.000	28,0	Komersial
Jl. Lembang, Menteng	HGB	2.600.000	2.250.000	15,5	Residensial
JAKARTA UTARA					
Jl. Warakas Rt 06/12	—	100.000	65.000	53,0	Residensial
Jl. Raya Teluk Gong	Girik	150.000	125.000	20,0	Komersial
Jl. Raya Cakung-Cilincing	HGB	250.000	150.000	66,6	Komersial
Kav. Industri Marunda Estate	—	185.000	130.000	42,3	Industrial
Jl. Raya Sunter	Girik	300.000	225.000	33,3	Res/Komers
Jl. Plumpang, Semper Raya	HM/STF	400.000	350.000	14,2	Komersial
Jl. RS. Ancol, Sunter Agung	—	340.000	275.000	23,6	Res/Komers
Jl. Pangandaran IV, Ancol Barat	HGB	725.000	640.000	13,2	Residensial
Jl. Pasir Putih IV, Ancol	HGB	750.000	600.000	25,0	Residensial
Kav. Sunter Paradise Blok H1	HGB	925.000	800.000	15,6	Residensial
Kav. Sunter Podomoro Blok J11	HGB	700.000	575.000	21,7	Residensial
Sunter Agung Podomoro Blok J12	HGB	700.000	550.000	27,2	Residensial
Kav. Gading Griya Lestari	HGB	375.000	325.000	15,3	Residensial
Jl. Gambir Anom, Vespa	HGB	550.000	450.000	22,2	Residensial
Jl. Kelapa Sawit Raya, KGP	HM/STF	825.000	720.000	14,5	Residensial
Jl. Pelapah Raya, K G P	HGB	850.000	700.000	21,4	Residensial
Jl. Raya Indofika Sunter Agung	HGB	825.000	700.000	17,8	Residentsial
Jl. Sanur Kelapa Gading Permai	HGB	1.250.000	1.000.000	25,0	Residensial

LAHAN

LOKASI RENCANA	STATUS	HARGA '93 (Rp)/m²	HARGA '92 (Rp)/m²	%	PERUNTUKAN
Kav. Pantai Mutiara Blok R	HGB	1.250.000	875.000	42,8	Residensial
Jl. Yos Sudarso/Astra	HGB	2.000.000	1.750.000	14,2	Komersial
BOGOR					
Kav. Industri, Gunung Putri	Girik	52.000	35.000	48,5	Industrial
Jl. Gandul, Desa Krukut	HM/STF	75.000	45.000	66,6	Residensial
Jl. Raya Gunung Sindur, Parung	Girik	75.000	45.000	66,0	Res/Komers
Jl. Raya Cileungsi, Bogor	Girik	95.000	65.000	46,1	Industri
Kav. Depkes, Rangkapan Jaya, Depok	HM/STF	40.000	25.000	60,0	Residensial
Jl. HM. Kerinci Raya, Depok Timur	Girik	75.000	55.000	36,6	Residensial
Kav. Depok Permai, Depok Timur	Girik	80.000	45.000	77,9	Residensial
Jl. Raya Citayem, Depok	Girik	75.000	45.000	66,6	Res/Komers
Jl. H. Maali, Depok	Girik	120.000	90.000	33,3	Residensial
Jl. Pipa Gas, Margonda	HM/STF	175.000	110.000	59,0	Residensial
Kav. UI, Beji, Depok	HM/STF	200.000	150.000	35,4	Residensial
Jl. Nusantara, Beji Depok	HM/STF	210.000	155.000	20,0	Residensial
Jl. Raya Margonda, Pondok Cina	HM/STF	450.000	375.000	20,0	Komersial
Jl. Radar AURI, Cisalak	HM/STF	200.000	120.000	66,6	Residensial
Jl. Raya Ciracas	HM/STF	250.000	175.000	42,8	Res/Komers
Kav. Villa Duta, Bogor	HGB	650.000	500.000	30,0	Residensial
TANGERANG					
Jl. H. Mencong, Ciledug	HM/STF	100.000	65.000	53,8	Residensial
Jl. Ciledug, Pinang, Cipondoh	HM/STF	75.000	50.000	50,0	Res/Komers
Kav. Pondok Surya, Cileduk	HM/STF	100.000	80.000	25,0	Residensial
Kav. Griya Kencana I, Ciledug	HGB	175.000	125.000	40,0	Residensial
Jl. Raya Ciledug, Pinang Riya	HM/STF	200.000	125.000	60,0	Komersial
Jl. Jurang Mangu Raya	HM/STF	225.000	145.000	55,1	Res/Komers
Jl. Raya Ceger, Pondok Aren	HM/STF	325.000	250.000	50,0	Res/Komers
Kav. Modernland, Cipondoh	HGB	540.000	450.000	20,0	Residensial
Jl. Merdeka, Tangerang	HM/STF	650.000	525.000	23,8	Komersial
Kav. Depkes, Reni Jaya, Pamulang	HM/STF	100.000	65.000	53,8	Residensial
Kav. Deplu, Pondok Benda	HM/STF	100.000	65.000	53,8	Residensial
Jl. Legoso Raya, Pisangan, Ciputat	HM/STF	150.000	100.000	50,0	Residensial
Jl. Raya Ciputat, Pondok Cabe	HM/STF	275.000	200.000	37,5	Res/Komers
Jl. Pondok Cabe Raya	HM/STF	275.000	225.000	22,2	Res/Komers
Jl. Pamulang Raya, Pacuan Kuda	HM/STF	450.000	300.000	50,0	Komersial
Kav. Tigaraksa Blok AE	HGB	125.000	100.000	50,0	Residensial
Jl. Raya Serpong	HM/STF	275.000	200.000	37,5	Komersial
Kav. BSD Sektor IV Blok M	HGB	375.000	335.000	11,9	Residensial
BEKASI					
Jl. Raya Cibuntu, Bekasi	HM/STF	30.000	20.000	50,0	Industrial
Jl. Rawa Bebek, Cakung	Girik	60.000	45.000	33,3	Residensial
Jl. Bintara, Bekasi Barat	Girik	85.000	65.000	30,7	Res/Komers
Jl. Raya Narogong Km12	HM/STF	85.000	50.000	70,0	Res/Komers
Jl. Sigma, Jatimakmur, Pondok Gede	HGB	75.000	55.000	36,3	Residensial

GENTENG

Keramik Berglazuur

Pilihan Paling Cocok untuk Iklim Tropis

Penggunaan genteng keramik berglazuur, makin luas. Genteng jenis ini dinilai memiliki kelebihan dibandingkan atap berbahan sirap, asbes, alumunium, genteng beton maupun tanah liat.

GENTENG KERAMIK BERGLAZUUR DI RUMAH TROPIS, *RELATIF PALING SEMPURNA*

Selain indah dan kuat, aspek-aspek apa sajakah yang diperlukan bagi atap suatu bangunan? Untuk daerah yang beriklim dingin seperti di Amerika Utara, jenis *asphalted sheet* yang memilikisifat penahan salju mungkin merupakan yang terbaik. Tapi karena memiliki kerapatan tinggi dan tidak memberikan sirkulasi yang baik, jenis atap ini akan membuat rumah menjadi panas sehingga tidak cocok untuk rumah daerah tropis, seperti Indonesia.

"Genteng keramik berglazuur, merupakan jenis atap yang relatif paling sempurna untuk digunakan di daerah beriklim tropis," ujar Sudjana Anggawinata, salah seorang pimpinan Asosiasi Aneka Industri Keramik Indonesia (Asaki).

Genteng jenis ini, katanya, memiliki sifat-sifat yang menguntungkan konsumen, antara lain anti bocor berkat permukaannya yang licin berglazur sehingga anti rembes dan memudahkan air hujan mengalir. Juga kuat dan tahan api, karena diproduksi dengan proses pembakaran di atas 1.000 derajat C yang menghasilkan kekuatan lentur rata-rata di atas 120 kg/cm^2 (standar Jis). Proses pembakaran itu menjamin genteng jenis ini tahan terhadap kebakaran, tahan terhadap perubahan cuaca dan tidak mudah berlumut. "Dengan begitu, genteng ini bebas perawatan," ujar Sudjana.

Desainnya yang membentuk huruf "S" memudahkan udara masuk ke balik atap bangunan, sehingga ruangan di bawahnya tetap sejuk. Genteng ini juga dapat memberikan ketenangan, karena sifat bahannya yang kedap suara, tidak menimbulkan suara berisik saat hujan.

Dengan berbagai kelebihan itu, tak heran jika jenis genteng ini makin diminati oleh beberapa perumahan "kelas atas" dan gedung perkantoran di Indonesia. Gen-

TABEL I PERBANDINGAN SIFAT-SIFAT/KARAKTERISTIK PENTING PELBAGAI JENIS ATAP MODERN

	BENDING STRENGTH (TANPA PECAH/BERUBAH BENTUK)	DAYA PANTUL SINAR/PANAS	KEDAP SUARA (DUMMING)	VENTILASI DI BAWAH ATAP	DAYA TAHAN TERHADAP PERUBAHAN TEMPERATUR (THERMAL SHOCK)	DAYA TAHAN TERHADAP ANGIN	ANTI BAKAR	ARSITEKTUR BENTUK ATAP KHUSUS	ANTI LUMUT/PERUBAHAN WARNA
SIRAP	*	▲	○	▲	*	*	□	*	○
ASBES	▲	○	▲	*	○	○	○	○	*
ALUMUNIUM/SENG	○	○	*	*	□	*	○	□	*
GENTENG BETON/SEMEN	○	▲	○	*	*	□	▲	□	*
GENTENG METAL DAN COATING	○	▲	*	*	○	○	○	□	○
ASPHALTIC SHEET GENTENG KERAMIK		*	□	*	▲	□	○	*	□
TANPA GLAZUUR GENTENG KERAMIK	▲	▲	□	□	□	□	□	□	▲
BERGLAZUUR	□	□	□	□	□	□	□	□	▲

▲=SEDANG □=BAIK SEKALI ○=BAIK *=JELEK

TABEL 2
KIA

Panjang Genteng	:	31,0cm
Lebar ——	:	31,0 cm
Panjang efektif	:	26,2 cm
Lebar efektif	:	26,2 cm
Berat per buah	:	3,2 kg (standar Indonesia)
Kekuatan lentur	:	120 kg/cm²
Kebutuhan per m²	:	14,5 buah
Kebutuhan nok/m	:	4 buah.
Sudut kelandaian atap disarankan minimal 25%		

TABEL 3
INTAN

Panjang Genteng	:	31,0 cm
Lebar -„—	:	31,0 cm
Panjang Efektif	:	26,2 cm
Lebar Efektif	:	26,2 cm
Berat per buah	:	3,2 kg (standar Indonesia)
Kekuatan Lentur	:	160 kg/cm²
Kebutuhan per m²	:	14,5 buah.
Kebutuhan nok/m	:	4 buah.
Sudut kelandaian atap disarankan minimal 221/2%		

teng ini antara lain digunakan di Lippo Village, Villa Melati Mas, Bogor Lake-side, Perumahan Executive Paradise, beberapa resort home di sepanjang Bogor-Puncak-Cianjur, Gedung Kedutaan Rusia, Kampus UI, IPB, Universitas Gajah Mada, ruang tunggu Bandara Soekarno-Hatta, RS Harapan Kita Jakarta, sampai Freeport Tembagapura - Irian Jaya. Harganya yang relatif tinggi, memang sulit terjangkau oleh konsumen berkantong tipis. Produk KIA misalnya, yang merupakan produsen pertama genteng jenis ini di Indonesia, ditawarkan dengan harga Rp 2.000 s/d Rp 86.000 per buah. Sedangkan Karangpilang, yang memiliki mutu di bawah KIA, menawarkan harga Rp 1.250 s/d Rp 23.000 per buah.

Pasar nasional genteng keramik berglazur saat ini dikuasai lima merek (KIA, "KIP" produksi Ikad, "Intan" produksi PT Terracotta Nusantara, "Karangpilang" produksi PT Cerarufindo Primamandiri, dan "ABADI" produksi PT ABADI). Semuanya, menurut para produsennya, sudah memenuhi standar kualitas genteng keramik dunia, seperti Jepang, Italia, Portugis, dan Spanyol.

Genteng ini tersedia dalam banyak warna pilihan. Intan menyediakan sembilan warna, antara lain terracotta glazuur yang terkesan alami, neptune blue yang akrab dengan warna langit dan spring green yang terkesan sejuk. Sedangkan KIA menyediakan 16 warna pilihan, mulai dari warna natural (topaz natural), warna standar (eye brown, saphire blue, jade green, opal, grey), warna premium (ruby maroon, emerald green). dan warna khusus (agate orange, onyx brown, golden, atau silver black). KIA juga menerima warna pesanan. "Kalau warna yang tersedia itu sudah banyak digunakan dimana-mana, pasti ada saja konsumen yang memesan warna unik," ujar Stanley Gunardi, Marketing Support Manager KIA.

Bahan-bahan yang digunakan bagi pembuatan genteng keramik berglazur umumnya terdiri dari tanah liat, pasir, dan schamotte (recycle fired body). Bahan-bahan tersebut dicampur dengan komposisi tertentu secara kontinyu malalui box feeder, roll crusher, open pug mill, screen feeder, dan akhirnya ditampung dalam box agging yard untuk diperam selama 12 sampai 14 hari sebelum dikirim ke proses pembentukan menjadi genteng.

Proses pembentukannya melewati mesin-mesin vacum extruder, pemotong, distribusi, press dan repressing, untuk menghasilkan bentuk genteng. Setelah melalui proses pengeringan dengan tunnel dryer counter current system, memerlukan waktu 4-5 hari, dengan temperatur 90 derajad celcius, genteng itu diglazur dengan campuran fritz, kaolin, fledspar, dan stain yang dicampur air. Barulah dilakukan pembakaran melalui tahap pemanasan awal serta penguapan air hingga kebasahannya kurang dari 1 %. Lalu dibakar 20 jam dengan temperatur 1.100 derajad celcius.

TABEL 4
KARANGPILANG

	Model Portuguese	Model Spanish	Model Italy
Kebutuhan/m²	: 14 buah	14,5 buah	20 buah
Kekuatan Lentur	: 466,6 kg/cm²	590 kg/cm²	247,5 kg/cm²
Berat per buah	: 3,46 kg	3,32 kg	1,75 kg
Ukuran	: 41 x 26 cm	30,9cm x 32,6cm	29 cm x 21,5cm

Sebagai perbandingan, berikut ini disajikan spesifikasi teknik tiga merek genteng keramik berglazur yang cukup kondang di pasaran.

ASAKI memperkirakan, pembangunan perumahan kelas menengah ke atas yang potensial menggunakan genteng keramik berglazur akan terus meningkat, paling tidak 10 % per tahun. Kenaikan ini didasarkan atas usaha pembangunan rumah baru yang rata-rata naik sekitar 5 % pertahun, disamping juga kemungkinan perluasan dari rumah-rumah yang sudah ada termasuk renovasi. Perkiraan kenaikan itu bahkan bisa lebih dari 10 %, mengingat penurunan suku bunga KPR yang sekarang mencapai 17 - 18 % dibandingkan pada kwartal pertama tahun 1993 yang masih di atas 22 %.

TABEL 5
SELISIH ANTARA PROYEKSI PRODUKSI DAN PROYEKSI KONSUMSI GENTENG KERAMIK DI INDONESIA, 1991 - 1995

Thn.	Proyeksi Produksi	Proyeksi Konsumsi	Selisih
1991	26.500.000	40.817.000	14.317
1992	33.038.000	44.899.000	11.861
1993	41.760.000	49.389.000	7.629
1994	51.694.000	54.328.000	2.634
1995	56.781.000	59.761.000	2.980

**) Diolah CIC (Capricorn Indonesia Consult)*

Menurut data yang dihimpun Properti Indonesia, mulai tahun ini KIA memproyeksikan produksi mencapai 1,5 juta buah/bulan. Merek Intan masih berkisar 600.000 buah/bulan dan merek KIP masih 400.000 buah/bulan. Karena itu KIA sampai saat ini lebih menguasai pasar domestik genteng jenis ini, dengan distribusi Jabotabek 70%, Surabaya 10%, Bandung 3%, Yogyakarta 3 %, Semarang 3%. Sisanya untuk Bali, Sumatera dan daerah lainnya. Kecuali di Dili, distributor KIA tersebar di seluruh ibukota propinsi di Indonesia.

Peluang pasar genteng keramik berglazuur, selain di perumahan mewah, tampaknya sangat memungkinkan masuk ke sektor gedung perkantoran, shopping centre, dan apartemen — mengingat bentuk atapnya sudah banyak yang berdesain kerucut seperti Palm Court Apartment di Jl. Gatot Subroto■

Yusran Edo Fauzi

MASTER BIDANG MANAJEMEN PROPERTI

Setelah sukses lewat penerbitan buku Property Management dan Property Agency, Gabungan Perusahaan Penilai Indonesia (GAPPI) melalui University of Technology Malaysia (UTM) menyelenggarakan pendidikan jarak jauh untuk tingkat master di bidang Property Management.

"Program master ini untuk pertama kali dilaksanakan oleh GAPPI maupun UTM sendiri dengan sistem jarak jauhnya," kata Mangatas Siregar, Sekretaris Jendral GAPPI. Oleh sebab itu, katanya, keberhasilan program yang memakan waktu satu setengah tahun ini akan menjadi acuan bagi penyelenggaraan program serupa di masa berikutnya.

Angkatan pertama program kerjasama GAPPI-UTM ini diikuti 26 peserta, yang seluruhnya merupakan anggota GAPPI. Sebagai langkah awal, selama hampir 2 minggu ke-26 peserta itu melakukan orientasi pengenalan proses pendidikan dan perguruan tinggi di UTM. Dari sini, setiap peserta mendapatkan student card berikut modul yang harus diselesaikan selama masa pendidikannya. Dua kali sebulan, staf pengajar dari UTM akan datang ke Jakarta untuk memberikan tutorial. Sementara untuk melihat hasil yang sudah dicapai, setiap semester akan diadakan ujian semester.

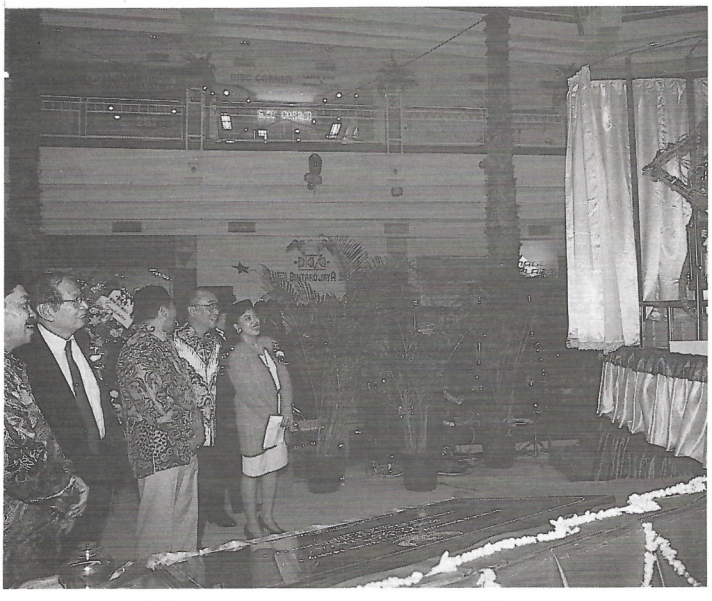
Tentang syarat keikutsertaan program ini, Mangatas sudah menegaskan bahwa seleksi penerimaan peserta langsung ditentukan oleh UTM. GAPPI hanya bertindak sebagai koordinator pendaftaran saja. Syarat yang diajukan oleh UTM adalah mereka harus memiliki pengalaman bekerja di bidang aprasial 2 - 5 tahun bagi sarjana dan 5 - 10 tahun bagi sarjana muda. Selain itu, sudah mengikuti pendidikan penilaian baik di dalam negeri maupun di luar negeri. "Tak heran jika semua peserta, rata-rata sudah mengikuti pelatihan tingkat lanjutan pendidikan Property Magement dan Property Agency yang tiap tahun diadakan GAPPI bekerjasama dengan Departemen Perdagangan," katanya lagi. Hingga masa studi selesai, setiap peserta dikenai biaya Rp 10 juta.

Dari hasil pendidikan inilah, kata Mangatas, GAPPI berharap mereka bisa mendapatkan wawasan internasional yang lebih luas. Dan dalam menjalankan profesi, mereka menjadi lebih trampil serta profesional. Lebih penting lagi adalah menyiapkan tenaga-tenaga yang handal dan bisa dijadikan tenaga instruktur bagi program pendidikan lain yang diadakan GAPPI.

Bine

GRAND OPENING PLAZA BINTARO JAYA

Plaza Bintaro Jaya resmi dibuka oleh Gubernur Jabar H.R. Nuriana 17 Januari lalu, setelah menjalani *soft opening* sejak 20 Desember 1993. Gubernur menyambut gembira kehadiran pusat perbelanjaan terbesar di wilayah Jawa Barat ini. "Dengan demikian makin banyak uang yang di belanjakan di wilayah Jawa Barat, yang pada akhirnya akan menambah pendapatan asli daerah," ujarnya.



TATAN RUTANDI

GRAND OPENING PLAZA BINTARO JAYA

Menurut Ir. Ciputra, Preskom Jaya Real Property, pusat perbelanjaan yang berlokasi di kawasan permukiman seluas 1.700 Ha ini dimaksudkan untuk melengkapi fasilitas Bintaro Jaya yang kelak akan di tingkatkan menjadi kota mandiri yang dihuni oleh masyarakat internasional. Guna mendukung gagasan tersebut, Ciputra juga memaparkan rencana sebuah yayasan milik Jaya Group untuk membangun sekolah Indonesia bertaraf internasional dan sebuah universitas. Semua itu, katanya, akan melengkapi fasilitas pendidikan yang sekarang terdapat di Bintaro Jaya, mulai TK sampai SMA.

Di Bintaro Jaya saat ini telah dibangun 7.000 unit rumah dengan penghuni sekitar 35.000 jiwa. Tapi, menurutnya, kehadiran Plaza Bintaro Jaya juga diperuntukkan bagi masyarakat sekitar Bintaro. Pusat perbelanjaan berlantai tiga dengan luas bangunan 31.000 m^2 ini menelan dana Rp 50 miliar. Kepada Properti Indonesia Tanto Kurniawan, Direktur Jaya Real Property, menyampaikan rasa optimisnya bahwa *return of investment* dapat tercapai dalam 9 tahun, mengingat tingkat huniannya sekarang sudah mecapai 100 persen dengan masa kontrak rata-rata 5 -10 tahun.

Joko

APARTEMEN MEWAH DI KEMAYORAN

Sebentar lagi di kawasan Kota Baru Bandar Kemayoran akan berdiri sebanyak 50 tower apartemen (rumah susun mewah). Tanah seluas 24 hektar yang merupakan bagian dari Blok D (46,5), yang memang diperuntukkan bagi perumahan mewah, akan dikembangkan oleh tiga investor: PT. Amcol Agung Permana, PT. Sari Orchid Parama dan PT. Kemayoran-land Corporation melalui proyek kerjasama revenue sharing. Penanda tanganan kerjasama tersebut berlangsung di Mercantile Club, Jakarta dalam suatu upacara sederhana.

Menurut Ir. Hindro T. Soemardjan, Ketua Dewan Direksi Badan Pengelola dan Pengendali Kompleks Kemayoran (BPPK), dalam kerjasama tersebut pihak investor diharuskan membayar ganti rugi tanah sebesar 40 persen, senilai Rp 120 milyar. Sisanya yang 60 persen merupakan penyerataan BPPK yang akan diperhitungan dalam pembagian pendapatan pada proyek terjual.

Masa kerjasama ini, akan berlangsung lima tahun, terhitung sejak ditandatanganinya naskah kerjasama pada 26 Januari lalu. Setelah itu akan dievaluasi kembali, untuk kemungkinan perpanjangannya.

Yang menarik, pembangunan rumah susun mewah ini, merupakan proyek mega kedua setelah Taman Rasuna Said, milik Bakri, yang akan membanjiri pasok sebanyak 900.000 meter persegi dalam tempo lima tahun. Total investasi diperkirakan berkisar antara 600 sampai 750 juta dolar di luar harga tanah.

Menghadapi kemungkinan kelebihan pasok, Irwan Darmawan, Pimpinan Proyek PT. Amcol Agung Permana, berujar singkat, ''kami sudah membuat perhitungan dengan matang.''

Selain rumah susun mewah, di lokasi ini akan dibangun proyek lapangan golf sembilan lubang oleh BPPK. Nilai investasinya diperkirakan sekitar Rp 12 miliar. *Pras/Md*

IATAN RUTANDI

IR. HINDRO SOEMARDJAN SEDANG MENJELASKAN MAKET KOTA BARU BANDAR KEMAYORAN, DI MANA APARTEMEN MEWAH TERSEBUT AKAN DI BANGUN

GRIYA LANSIA DI TARUNA RESORT

Satu lagi kawasan resort dikembangkan di sekitar Bogor. Melengkapi sekitar 20-an kawasan resort yang telah lebih dulu di kenalkan kepada publik. Terletak sekitar 4 kilometer arah ke selatan kota Bogor, di kawasan yang berkukit-bukit, PT. Pasir Winangun, merencanakan membuka lahan seluas 1.100 hektar untuk mengembangkan permukiman Taruma Resort. Pemasaran proyek ini dimulai bersamaan dengan peresmian Buintenzorg Cafe, 23 Januari yang lalu.

Tahap pertama, menurut Agus Winarno SH, direktur pemasaran proyek ini, akan mulai dikembangkan seluas 270 hektar, yang pembangunannya dimulai April tahun ini. Direncanakan akan dibangun sebanyak 300 unti rumah ukuran 150 - 300 meter persedi dan diperkirakan rampung dalam tempo tiga tahun.

Konsep pengembangan Taruma Resort mengacu pada kota satelit, karena letaknya yang cukup dekat ke kota Bogor, sehingga tidak perlu mengadakan area komersial sendiri misalnya. Hal tersebut telah tersedia di kota induk. ''Jadi kita hanya menyediakan saran penunjang saja, seperti pasar swalayan mini yang terbatas untuk melayani penghuni,'' ujar Agus.

Pembangunan tahap pertama dilakukan untuk proyek Griya Lansia yang dikhususkan untuk kalangan lanjut usia. Beda dengan rumah pada umumnya, Griya Lansia ini didesain secara spesifik dan disesuaikan dengan kebutuhan para lanjut usia, sehingga mereka merasa aman dan nyaman bermukim di sini. Transaksi pertama proyek ini dilakukan antara PT. Pasir Winangun dengan Yayasan Bina Wreda Sejahtera yang dipimpin oleh mantan Direktur Utama Pertamina, Piet Haryono ■ *Md*

TUNGGU GEBRAKAN

Redaksi Yth,

Saya gembira melihat majalah *Bisnis Properti* edisi bulan Januari 1994. Dalam bentuk yang baru, majalah ini semakin menunjukkan kelasnya sebagai majalah bergengsi. Selain bentuk fisik, liputan-liputannya juga semakin berisi. Saya harap majalah ini bisa dilihat oleh masyarakat luas agar bisa dirasakan manfaatnya. Saya tunggu gebrakan selanjutnya. Salut untuk para crew majalah ini.

Drs Arifin Nurdin
Tanah Kusir, Jak-sel

PROPERTI DAERAH

Redaksi yth,

Banyak kemajuan yang diperlihatkan majalah *Bisnis Properti*, termasuk bertambahnya isi dan halaman yang padat. Tapi saya belum juga melihat liputan mendalam tentang properti di daerah. Kami kan juga ingin mengetahui boom properti di daerah. Kapan hal itu bisa terwujud ?

Ir. Subagyo Sungkono
Jl Solo no. 54, Yogyakarta

SELALU DI RUMAH

Redaksi yth,

Saya lihat selama ini liputan majalah *Bisnis Properti* terfokus pada masalah perumahan dan tanah saja. Bagaimana dengan hotel dan kawasan industri? Saya rasa tak ada salahnya sekali-sekali ditampilkan topik selain perumahan. Jadi liputannya lebih bervariasi dan informatif.

Dra. Lina Angelina
Jl Kramat V, Jakarta Pusat

Redaksi yth,

Saya tertarik pada masalah bangunan yang sudah tua, baik itu rumah, perkantoran ataupun pertokoan. Saya rasa meski sudah tua dan antik, patut masuk dalam majalah ini, bagaimana redaksi? Apakah anda setuju?

Dr. Jumadi
Jl Otista III, Jak-tim

MEMUAT KUIS

Redaksi yth,

Saya ingin mengajukan usulan.

Sebagai majalah properti, mungkin majalah ini bisa membuat suatu kuis yang dilombakan dan berhadiah rumah. Hal ini tentunya bisa didapat dengan sponsor dari developer. Saya yakin kuis ini bisa menarik minat orang untuk membeli, sehingga majalah *Bisnis Properti* semakin laris dan dikenal. Bagaimana ?

Ely Rikalia
Jl Buncit Raya/36
Jakarta Selatan.

RUBRIK INTERNASIONAL

Redaksi yth,

Saya menyukai rubrik internasional di majalah ini. Dari sini saya bisa mengetahui masalah properti di luar negeri. Karena itu saya harap liputan rubrik internasional terus menyajikan perkembangan properti dari berbagai negara agar bisa menjadi acuan di Indonesia. Semoga majalah ini semakin sukses di masa-masa mendatang.

Ir. Ika Suharti
Lingk. VI no 326
Manado Utara

INFORMASI SEIMBANG

Salam properti,

Ibarat manusia, bisa dilihat kecantikannya dari berbagai sisi. Maka majalah bisnis properti menampilkan kondisi properti dari berbagai segi secara seimbang.

Hal ini membuka mata kita untuk lebih memperhatikan, apakah situasi dalam bisnis properti dapat memberi kenyamanan bagi semua pihak, terutama para konsumen properti.

Saya acungkan jempol untuk majalah *Bisnis Properti.*

Sabarudin SH.
Jl Setia Budi no 13
Padang

LIPUTAN GRES

Hallo, Para jagoan Bisnis Properti

Tampaknya Anda makin pandai saja menggodok masalah properti.

Saya lihat, majalah yang Anda garap harus diperhitungkan kehadirannya oleh media-media lain. Apalagi tahun baru tampil semakin wah. Untuk nomor-nomor mendatang, jangan ragu-ragu. Hadapi para saingan dengan menyajikan liputan yang *'gres'*.

Saya tunggu langkah selanjutnya lho.

Andi Marsuli MBA
Pilahan Permai, Yogyakarta

JATAH PERPUSTAKAAN

Redaksi yth,

Mengingat majalah ini merupakan bukan majalah orang awam tapi berisi laporan yang padat dan semi ilmiah, maka saya sarankan agar peredarannya diperluas untuk para ahli/ilmuwan/ cendekiawan.

Bagaimana kalau setiap perpustakaan mendapat majalah ini, terutama perpustakaan negara ?

Dr. Mawardi
Jl. Salemba Tengah,
Jakarta Pusat

RALAT

Pada *Bisnis Properti* edisi Desember 1993, dalam Rubrik *KONSULTASI MARKETING ONG KIE GWAN* terdapat kesalahan.

Tertulis "**Poppy Ratna Fauzi, Cireunde-Jakarta**", seharusnya "**Poppy Ratna Fauzelina, Cinere-Jakarta**".

Dengan demikian kesalahan telah kami perbaiki, dan kami mohon maaf atas kesalahan tersebut.

Redaksi

MAKNA HATI-HATI BAGI AMELIA

Senyum manis selalu menghias bibir Amelia. Sosoknya nan demikian ramah, membuat orang awam tak menyangka kalau sebenarnya putri orang penting negeri ini. Ya, dia adalah putri ekonom Emil Salim. Kini, Amelia berkiprah pula di dunia properti sebagai pengusaha real estate. "Hanya pengusaha kecil-kecilan," katanya merendah.

Sebetulnya, Amelia tidak berpengalaman banyak di dunia properti yang kini lagi *booming* ini. Soalnya, PT Swadaya Ridatama yang kini dipimpinnya, sebenarnya berawal dari ide sang suami Budi Setiawan yang sebelumnya menjadi dosen di Universitas Indonesia. Dengan dibantu suaminya, yang pada perusahaan tersebut menjadi direktur operasional, Amelia telah mengemudikan perusahaan real estate itu sejak 1986. Mulanya, hanya bergerak di bidang kontraktor. Tapi, "Setelah kita lihat, lama-lama enak juga. Kemudian kami akhirnya menjadi developer," cerita Amelia.

Sebagai developer, Amelia dan suami lebih mengutamakan perumahan yang dipesan oleh instansi tertentu. Ya, semisal proyek perumahan instansi Sucofindo di bilangan Depok. Alasannya, konsumennya lebih pasti dan lebih terjamin. Tidak berminat membuat apartemen yang lagi trendy ?. "Nggak punya modal," kilah Amelia lagi-lagi merendah. Ada tawa nan manis di bibirnya. Lho, kan bisa pinjam dari bank? "Bisa saja pinjam dari bank, tapi kalau nggak ada duit buat membayarnya bagaimana?" kata Melia balik bertanya. Karena itu, dia merasa lebih sreg berkonsentrasi pada bisnisnya yang sudah ada.

Meskipun Amelia putri Emil Salim, tapi ia mengaku tidak ada punya kemudahan yang istimewa. "Tidak berbeda dengan developer yang lain," ujar ibu dua anak ini. Kemudahan yang dirasakannya hanyalah dalam bentuk banyak relasi dan kenalan.

Dalam menjalankan bisnisnya Amelia mengaku amat berhati-hati, terutama dalam hal pembagian waktu buat keluarga. Kalau tidak terlalu penting, ia tidak perlu datang ke kantor, hanya memonitor dari rumahnya agar anak-anak tidak merasa kehilangan orang tua. Lagipula ia merasa rindu kalau seharian tidak ketemu dengan anak-anaknya. Itulah sebabnya, setiap hari libur Amelia menggunakan untuk berpergian bersama keluarga. Sehingga, "Hubungan kami tetap akrab," katanya menutup cerita. *(MA)*

TATAN RUSTANDI

HARUN AL RASYID: DARI HOTEL TERJUN KE RUMAH

Tak banyak yang tahu, Harun Al Rasyid, Presiden Direktur PT Owakatama Grup, jauh sebelum orang lain mengerti bisnis properti, ia sudah melakukannya. Awalnya tahun lima puluhan, ketika banyak orang-orang Belanda yang hendak pulang ke negeri asalnya. "Mereka menjual tanah dan kebun di Indonesia dengan harga murah," cerita Harun. Kemudian dijual kembali.

Meskipun begitu, lama kemudian barulah Harun tertarik membangun hotel-hotel, khususnya hotel kelas menengah. Menurut Harun, ia tidak tertarik membangun hotel berbintang. "Nanti kalau diberi bintang tujuh malah pusing kepala," kelakarnya. Hotel-hotel miliknya tersebar di berbagai kota, antara lain Hotel Subang Plaza dan Hotel Bekasi Indah di Jawa Barat.

MUTHIAH ALHASANY

Saat ini Harun tidak membangun hotel semata. Bisnis propertinya juga merambah ke perumahan. Sekadar menyebut nama misalnya Juanda Garden di Bekasi Timur. "Selama ini image Bekasi Timur adalah perumahan sederhana. Kami hendak mengubah citra tersebut dengan membangun real estate," kata pengusaha berusia 57 tahun ini. *(MA)*

MULYONO TANUWIJAYA: DARI LOKASI KE LOKASI

Menjadi developer besar memang tidak mudah. Jalan yang paling banyak ditempuh adalah memulai dari bawah, dari yang terkecil. Begitu pula prinsip Mulyono Tanuwijaya, Direktur Utama PT Multan Group. Mulyono mulai membangun perumahan di luar Pulau Jawa, yakni di Ujung Pandang. "Kalau membangun perumahan di Jabotabek, membutuhkan biaya yang sangat tinggi dan modal yang kuat, terutama karena harga tanahnya mahal," ungkapnya.

Perumahan pertama yang dibangunnya adalah Multan Indah dan Sudiang Permai di Ujung Pandang. Setelah itu, membangun perumahan Pondok Sedati Asri di Surabaya.

Setelah merasa cukup berpengalaman, Mulyono mulai memberanikan diri masuk ke Jabotabek. Saat ini ia sedang membangun sebuah apartemen kelas menengah di Jakarta Timur, bekerja sama dengan PT Hutama Karya. Selain itu ada pula perkantoran Multan Center di Jakarta Pusat. Tidak takut diintai *over supply* ? "Tahun depan, ruang perkantoran akan *booming* kembali. Sedangkan apartemen kelas menengah belum akan *over supply* hingga 1997," kata Mulyono, yakin.*(MA)*

TATAN RUSTANDI

TATAN RUSTANDI

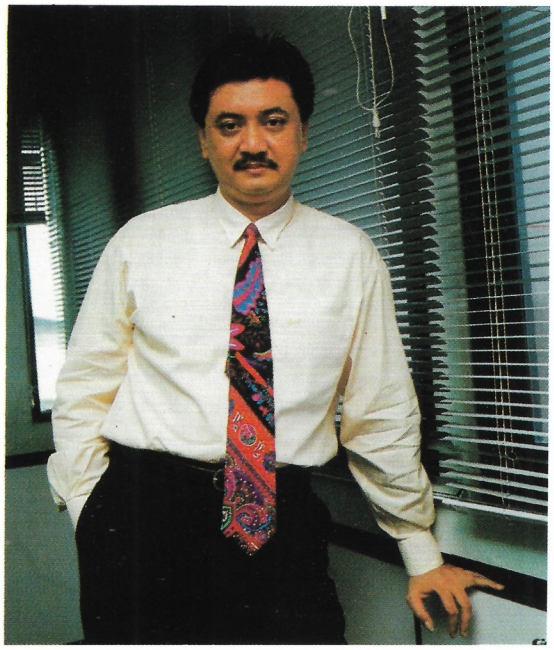
INGGAWATI, DARI KEUANGAN KE PEMASARAN

Bagi Dra. Inggawati Setiyadi, menjadi seorang Kepala Devisi Pemasaran sama saja memasuki dunia baru. Mengapa ? Karena wanita berkulit bersih dan berperawakan langsing ini selama kurang lebih 7 tahun bekerja di bagian keuangan yang sifatnya konservatif. Sehingga, "kadang-kadang saya masih terkesan agak lamban dalam mengambil keputusan karena ada pertimbangan lain," ujarnya. Tapi, dilihat dari penampilan sehari-harinya yang lincah dan suka membagi senyum, tampak cocok untuk menduduki jabatan tersebut.

Sebelum bergabung dengan Bumi Serpong Damai tempatnya berkiprah sekarang, alumnus Fakultas Ekonomi Universitas Trisakti tahun 1978 ini, mengawali karirnya sebagai konsultan akuntan publik. "Melihat di BSD ada tantangan baru, akhirnya sejak tahun 1984 saya bergabung di sini," ceritanya.

Sampai saat ini Inggawati masih berdomisili di Lebak Bulus. Kenapa tidak tinggal di BSD ? "Kavling saya yang ada di BSD belum di bangun. Dan sebagai istri saya kan harus ikut suami," kata ibu dari tiga anak ini sambil tersenyum. ***(JY/HS)***

PRAMONO, DARI PUSAT PERBELANJAAN KE PERUMAHAN


TATAN RUSTANDI

Pramono (32), General Manager PT. Taman Puri Indah dan PT. Delta Kirana Utama, di kalangan pemain properti boleh dibilang orang baru. Dia memang baru satu tahun yang lalu mulai menekuni bidang ini di perusahaan real estate Grup Tamara itu. Sebelumnya pria lajang ini adalah sebagai Store Operation Manager salah satu pusat perbelanjaan milik Grup Tamara juga di kota Semarang.

Mengapa tertarik menjadi pemain properti ? "Sebetulnya hanya kebetulan saja, karena saya ditunjuk direksi," jawabnya kalem. "Tapi setelah terjun ke bisnis properti, ternyata cukup unik, karena sebagai seorang pelaku properti saya harus mampu memadukan empat faktor yang saling berkaitan," ceritanya. Yang dimaksud adalah site, planning, marketing dan accounting.

Dalam menjalankan tugasnya, pria asal Jepara ini lebih suka berada di lapangan. "Minimal seminggu tiga kali saya ke proyek, agar lebih memahami problema di lapangan," akunya. Maka, tidak mengherankan kalau sepanjang tahun 1993 dia mampu menjual Taman Galaxy Indah dan Taman Galaxy Indah I masing-masing tidak kurang dari 50 unit rumah per bulannya. Tapi, dia mengakui juga keberhasilan itu tentunya tidak terlepas dari faktor intern (manajemen) dan promosi. Memasuki tahun 1994, Pramono yang alumnus Fakultas Ekonomi Universitas Atmajaya Yogyakarta tahun 1987 ini, cukup optimistis. Dia menunjuk suku bunga bank yang masih akan turun lagi. Dengan indikator itu, Pram , alumnus Universitas Atmajaya, Jogyakarta, berani menargetkan penjualannya akan naik 30 persen. *(JY)*

ISHAKQUENDA: DARI SARANA KE SPEKULAN

Tidak semua developer mengutamakan perumahan mewah. Paling tidak, begitulah pengakuan Ishak Quenda, direktur pemasaran PT. Duta Putra Mahkota. "Produk kami kebanyakan untuk kelas menengah ke bawah. Terutama perumahan Pondok Ungu yang merupakan rumah sederhana (RS)," ceritanya.

Karena itu, tak heran bila Menpera Akbar Tandjung juga tampak terkesan pada perumahan Duta Garden yang digelar pada pameran di JHCC, Januari lalu. "Pak Akbar waktu itu bertanya mengapa harga rumah real estate kok bisa di bawah 60 juta rupiah," bangga Ishak. Dia mengaku, PT Duta Putra Mahkota adalah pionir konsep 1;3;6. Bahkan perumahan mewah yang dibangun, tak sampai seperenam perumahan sederhananya.

TATAN RUSTANDI

Namun, walaupun lebih banyak membangun perumahan sederhana, hal itu tak berarti Duta Garden tidak diminati pembeli. Sebab, ternyata sebagai orang pemasaran, Ishak punya jurus-jurus sendiri. Pertama, yang dijual adalah sarana, bukan perumahannya.

"Kalau sarana sosial lengkap, pembeli akan tertarik," tandasnya.

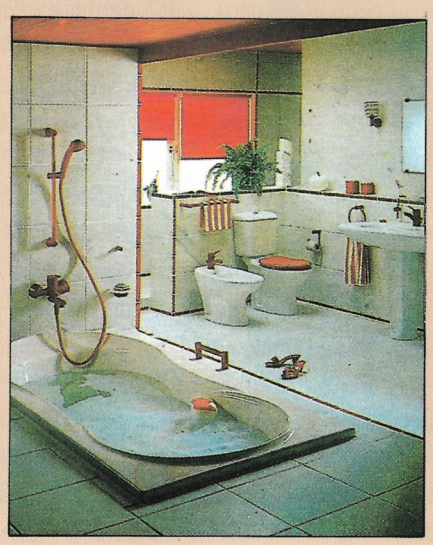
Kedua, memakai sistem keterjangkauan. Harga tidak perlu tinggi, tetapi melihat kemampuan masyarakat. Bagi Ishak, yang penting perumahan yang dibangun laku terjual, ketimbang harga tinggi tapi jarang yang membeli. Ketiga, harus mempunyai tenaga marketing yang profesional. "Mereka adalah kepanjangan tangan dari kami yang kita persiapkan," jelas bapak dari lima orang anak ini.

Namun, ada satu hal yang paling menjengkelkan. Apa? Para spekulan tanah yang membuat harga tanah meroket tak terkendali. "Mereka lebih banyak merugikan dari pada menguntungkan," katanya dengan nada kesal. *(MA)*

Yang Hemat dan Cantik di Kamar Mandi

Kemajuan teknologi di bidang sanitarywares, telah menghasilkan produk sanitair yang berkualitas dan memberikan kenyamanan.

Kenyamanan dan keindahan adalah segala-galanya. Nampaknya demikianlah trend masyarakat kita sekarang dalam meng-interpretasikan kehidupan pribadinya. Gaya hidup moderen yang cenderung metropolis ini merambah pula ke pemilikan perlengkapan saniter untuk kamar mandi, yang dulu banyak di nomorduakan orang. Tak heran bila di setiap kamar mandi perumahan menengah atas selalu kita jumpai perlengkapan saniter yang serba lux dan moderen. Harganya bisa mencapai puluhan juta rupiah, sehingga seolah hanya mengejar kenyamanan dan ekslusivitas belaka.



Untuk menciptakan kamar mandi dengan penataan ruang yang fungsional, ditambah dengan pemanfaatan warna yang serasi antara dinding dan perlengkapan saniternya, bukanlah pekerjaan yang mudah. Benar-benar dibutuhkan rekayasa desain dan selera yang tinggi, disamping masalah biaya tentunya, hingga akan didapatkan kamar mandi yang bersih, indah, nyaman dan sehat.

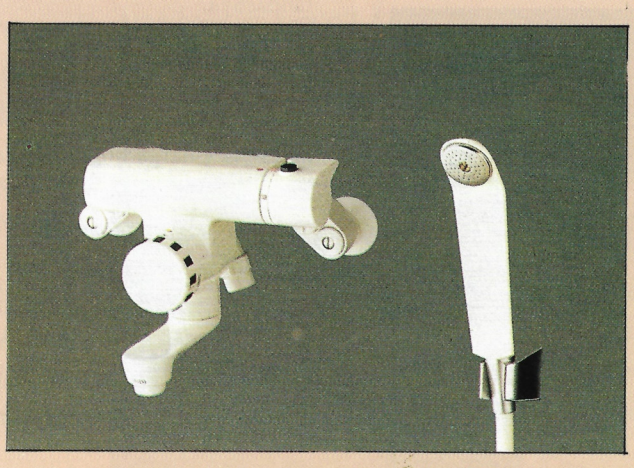
Dengan kemajuan teknologi di bidang **sanitarywares**, gejala ini berusaha diantisipasi perusahaan-perusahaan sanitarywares (TOTO, KIA Standard, dan INA) dengan mengembangkan berbagai produk saniter, yang akan memberikan pilihan lebih beragam dalam mode dan teknologi, sehingga lebih efisien dalam pemanfaatan air, kuat dalam segi kualitas bahan dan cantik dalam penempatannya.

Salah satu produk saniter yang dewasa ini banyak dikembangkan, baik oleh TOTO maupun KIA Standard adalah dalam teknik pembilasan (flash water) closet. Ada 4 sistem pembilasan closet yang telah dikembangkan TOTO, yaitu Siphon Vortex (dengan sistem daya dorong dan daya hisap), Siphon-Jet (sistem berat air yang dilengkapi dengan jet water), Siphonic Wash-Down (perpaduan antara siphon-jet dan wash down) dan Wash-Down (sistem yang menggunakan berat air). Semua itu tersedia dalam 9 warna pilihan standard dan 9 warna spesial, serta berbagai bentuk dan model.

Seperangkat peralatan saniter yang lengkap biasanya terdiri dari: lavatory, closet, bidet, urinal, bath tub, dan showers, yang masing-masing dilengkapi dengan bermacam-macam pilihan kran, sehingga lebih terkesan lux dan futuristik. Banyak pilihan perlengkapan saniter yang ditawarkan di pasaran, baik produk lokal maupun impor. Produk impor banyak berasal dari Italia, USA, Denmark (Damixa), dan Jerman (Duscholux, Fiedrich Grohe). Sedangkan untuk lokal, dominasi produk-produk TOTO, KIA Standard dan INA, masih cukup besar.

Pemilihan perlengkapan saniter akan saling terkait antara harga, penataan ruang, serta faktor higinitas. Karena itu ada baiknya faktor ergonomi mendapat perhatian yang cukup, sehingga diharapkan kita akan benar-benar merasa nyaman dalam melakukan aktivitas di kamar mandi. Konsultasi dengan desainer penting juga untuk menyesuaikan permasalahan Anda.

Berikut ini beberapa produk baru kelengkapan saniter yang dapat Anda jadikan alternatif untuk memenuhi kebutuhan kamar mandi Anda.

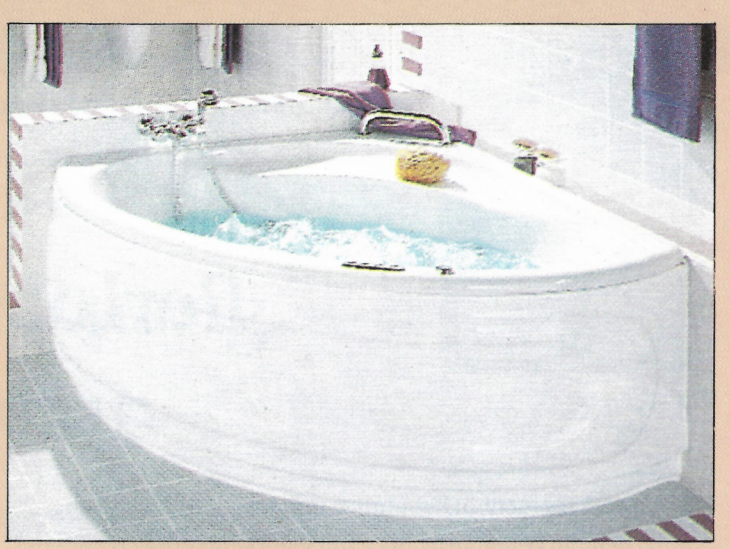


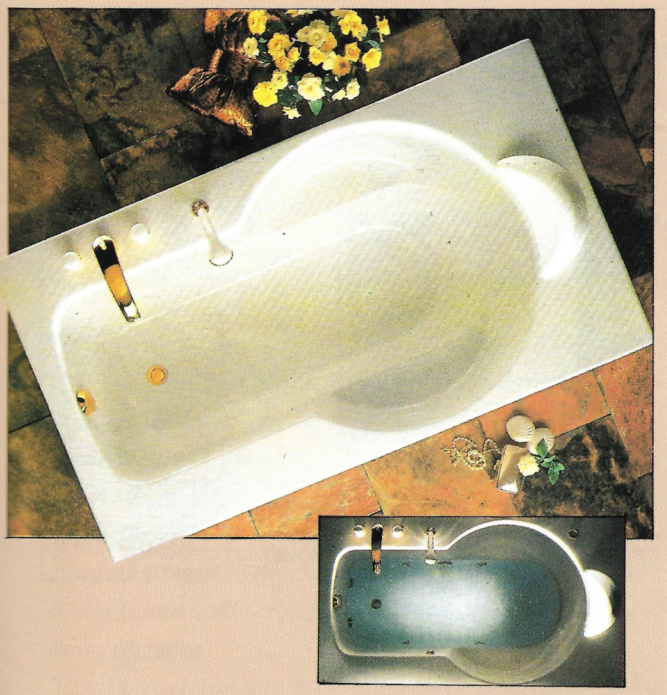
SHOWER TM690C-N1C

Warna putih Bath dan shower set ini lebih memberi kesan kalem, cocok untuk Anda yang sangat memperhatikan privacy. Dengan dilengkapi thermostat, produk Toto ini ditawarkan dengan harga Rp. 1.300.000.

MALAGA

Buth tub model Malaga, impor dari Belanda (duscholux) tidak membutuhkan ruangan yang begitu besar, sehingga sangat effisien terhadap ruang. Model yang demikian, ideal untuk pojok kamar mandi Anda. Harga mencapai sekitar Rp.7.517.000.





BATHTUB, TYPE KUROKAWA

Dengan rancangan tuasnya yang bergaya futuristik, indah dan modern sangat cocok untuk kelengkapan kamar mandi rumah modern. Selain telah dilengkapi dengan fitting dan bath-drain, dapat pula diberi tambahan sandaran kepala, handle dan whirlpool. Terbuat dari bahan Acrylic dan tersedia dalam berbagai pilihan warna. Didesain khusus dengan konsep ergonomis, sehingga mengakomodasikan bentuk tubuh saat mandi. Dengan ukuran (1.850 x 1.050 x —670)mm, produk KIA Standard ini ditawarkan dengan harga standart Rp. 1.990.000 (bath tub saja).

NEOREST SERIES.

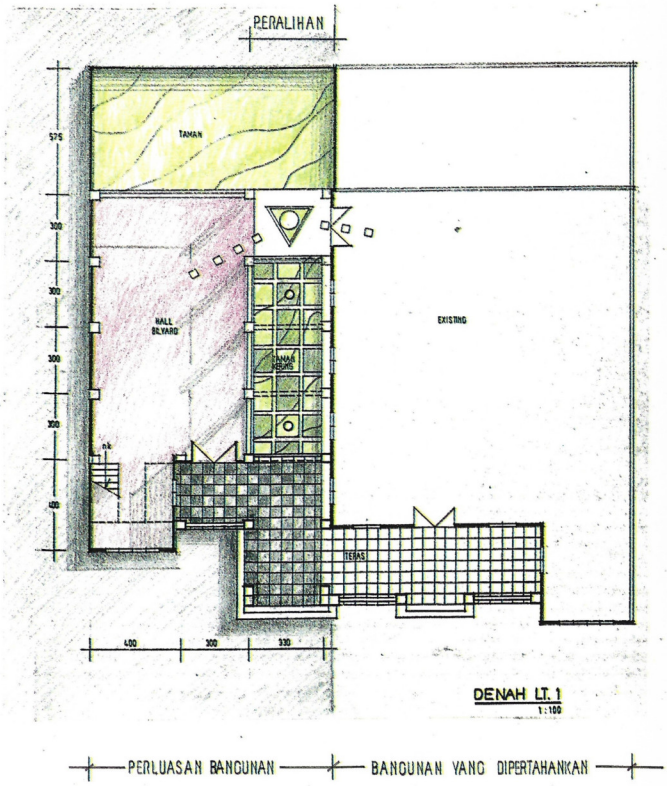
Seperangkat sanitarywares kreasi TOTO yang berkonsep modern, dan anggun. Sangat cocok untuk rumah atau apartemen dengan interior klasik. Bidet dengan type BW 985 mempunyai harga Rp. 1.628.600. Produk baru Water Closet type CW 433/ S547, yang lebih efisien dalam pemakaian air, dengan flash water hanya 6 liter. Ditawarkan dengan harga Rp. 650.000. Wastafel Pedestal, harga mencapai Rp.1.917.600. Kesemuanya terbuat dari bahan arcrylic, sehingga lebih kuat dan glazur lebih tahan lama.

Pengasuh: **Ir. Frans Gur** Managing Director **Pakar Grahasarana, PT**

Perluasan Bangunan Kuno

Untuk memenuhi kebutuhan terhadap luas ruang yang sesuai dengan kegiatan usaha kami yang semakin berkembang, kami berniat memperluas gedung yang selama ini kami gunakan. Usaha kami adalah billiyard centre dan kondisi bangunannya *(existing)* merupakan bangunan lama (zaman Belanda). Mohon saran dari pengasuh. Berikut ini kami lampirkan denah dan foto bangunan dan tanah yang tersedia untuk perluasan.

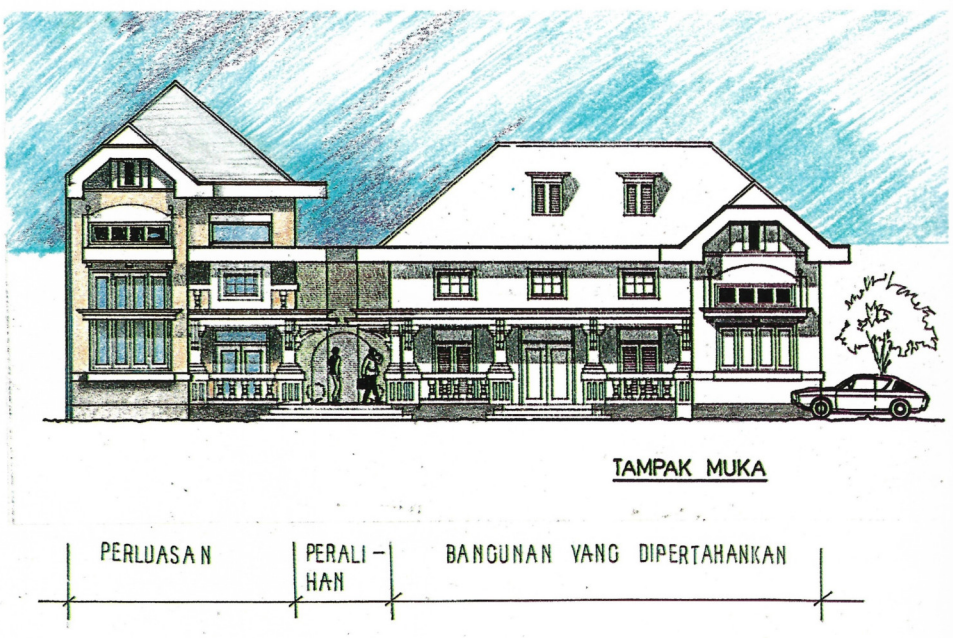
ConnieM.L, SE
Jl. Gading Indah Utara No.7,
Jakarta Utara



Jawab:

Bila bangunan hasil perluasan nanti masih akan digunakan untuk menampung kegiatan yang ada, kami berpendapat:

- *Bangunan lama sebaiknya dipertahankan karena memiliki nilai estetika yang baik.*
- *Pengolahan (tampak) bangunan hendaknya memperhatikan bangunan esisting, agar kontekstual dengan bangunan lama, antara lain dengan:*
  1. *Pengulangan-pengulangan jarak struktur/kolom dan pengo lahan detail kolom.*
  2. *Memberi jarak bebas antara bangunan lama dan bangunan baru untuk lebih menghadirkan bangunan lama dan memper jelas hubungan antara bangunan lama dan baru, dapat diolah berupa taman kering untuk menambah kualitas ruang.*



Untuk memenuhi tuntutan kebutuhan luas bangunan yang maksimal, dapat dibuat dua lantai dan pada pengolahan tampak perlu diperhatikan keseimbangan antara bangunan lama dan baru dengan pengolahan bentuk dan kesinambungan garis-garis horisontal ■

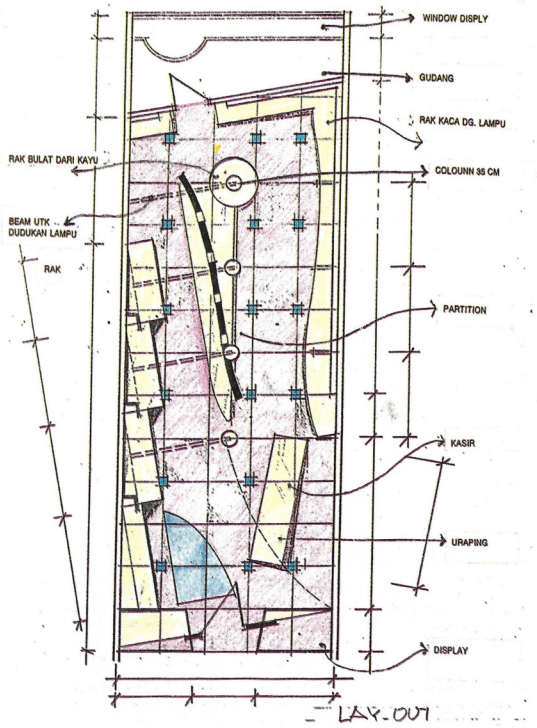
Interior Ruang Pameran

Kami melakukan usaha penjualan benda-benda fancy dan aksesories di tempat yang tidak begitu besar. Mohon saran dari pengasuh, untuk penataan counter bagi benda-benda fancy tersebut. Bersama ini kami lampirkan denah.

Terima kasih sebelumnya.

Andriana

Jl. Sutan Syahrir 7, Solo.



Jawab:

Setelah melihat denah dari tempat saudara, kami dapat menyimpulkan bahwa:

- *Tempat yang Anda gunakan berbentuk memanjang ke arah belakang. Karenanya, dalam penempatan dan pengolahan counter, perlu diperhatikan untuk menghindari pembentukan lorong yang memberi kesan sempit*
- *Pengolahan counter perlu memperhatikan sifat dari benda-benda fancy tersebut.*

** Dalam peletakannya, benda-benda yang Anda jual antara lain:*

1. Diletakkan di rak horisontal

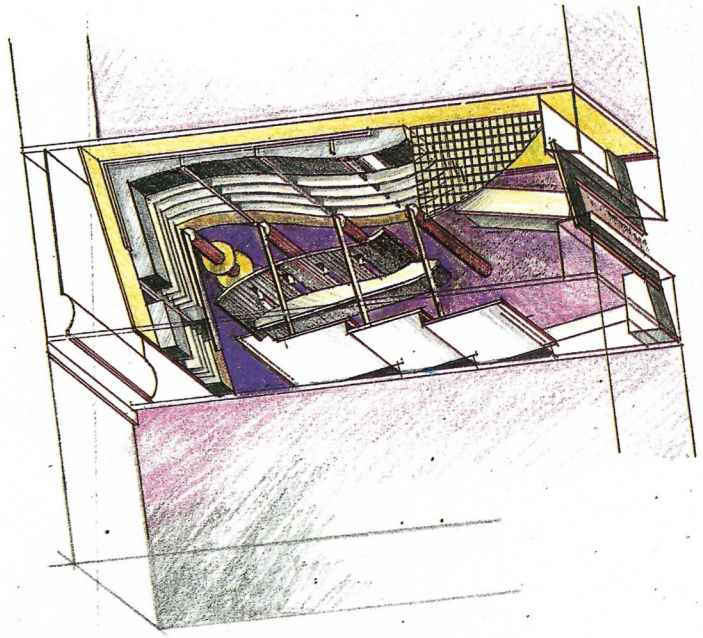
2. Ditempel di dinding

3. Digantung

** Benda fancy bersifat atraktif. Karena itu, pengolahan bentuk rak-rak dan back panel sebaiknya cukup atraktif dan memperhatikan fungsinya sebagai counter penjualan.*

** Pengolahan counter yang berlebihan tanpa memikirkan fungsinya, akan mengganggu tujuan memamerkan benda-benda yang akan dijual (antara counter dan benda-benda yang dipamerkan bersaing untuk tampil).*

- *Nilai kualitas ruang akan bertambah dengan pembentukan batas lantai (pola lantai) dinding (pengolahan rak) dan plafond (balok-balok yang juga bisa digunakan sebagai penggantung benda tertentu/promosi)*■



KOLAM - KOLAM RENANG IMAJINATIF

Kolam renang di rumah kediaman bukan sekadar sarana olahraga keluarga. Di sana tersimpul imajinasi dan filosofi pemiliknya. Menjadi tempat rekreasi ringan seluruh anggota keluarga.

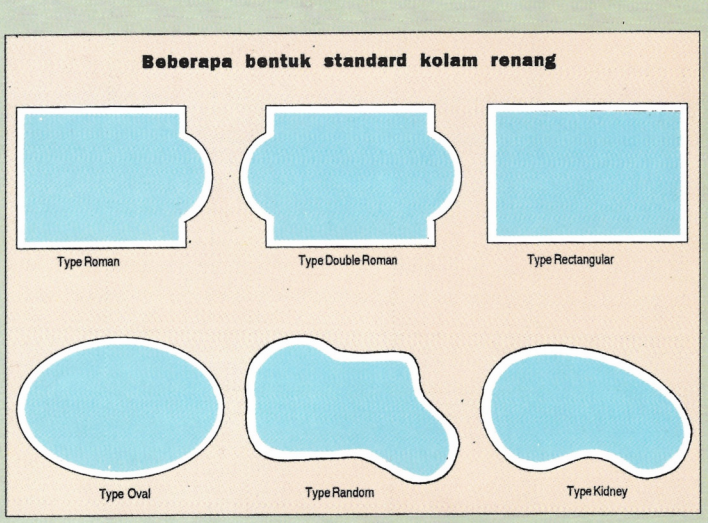
Enaknya punya kolam renang pribadi. Bermacam-macam ide arsitektural dapat kita implementasikan di sana. Suasana pantai yang hangat dan cerah, atau *setting* tempat pemandian raja-raja Jawa di masa lalu, dapat kita desain untuk membuat kolam renang itu tidak sekadar sarana berolahraga.

Kolam renang di kediaman bankir kondang Robby Johan misalnya, merupakan contoh kolam yang mengadopsi suasana tempat pemandian raja-raja di masa lalu. Bangunan **gazebo** dan miniatur air terjun yang mengalir ke kolam adalah elemen-elemen kuat yang mencirikan suasana itu. **Gazebo** adalah istilah asing dari bangunan panggung terbuka yang biasanya berada di tepi tempat pemandian para raja: bisa berfungsi sebagai tempat merenung sebelum dan sesudah mandi, atau apa saja yang sifatnya menimbulkan perasaan **fresh**.

Eddy Utoyo, arsitek senior khusus residential yang merancang kolam renang Robby, melihat bangunan **gazebo** sebagai pendukung kuat bagi kolam renang pribadi yang mengadopsi **setting** pemandian para raja dulu. Sedangkan miniatur air terjunnya, merupakan

Kolam renang menyatu dalam konsep lansekap. Untuk menggelar "Garden Party" di kediaman Robby Johan.

Kolam tipe Kidney ini tidak kaku, sekalipun lahannya sempit. garis lansekapnya meliuk mengikuti tarikan garis bangun kolam. (Kediaman Agung Laksono)



simbolisasi dari konsep natural. Kesan natural, menurut Eddy, juga bisa diciptakan dengan menggunakan bahan berpermukaan kasar. "Yang serba haluskan biasanya buatan pabrik," katanya.

Batu Candi asal Jawa Tengah karenanya dipilih untuk miniatur air terjun di kolam renang Robby. Juga bibir tepinya. Warna batu Candi yang gelap menimbulkan kesan natural yang kuat. Seperti kolam-kolam yang terbentuk secara alami di bawah air terjun. Tetapi kolam keluarga Robby tidak semuanya berkesan gelap seperti kolam alami. "Bisa-bisa air kolamnya akan berkesan tidak jernih, sekalipun rajin disuling," ujar Eddy Utoyo. Maka dipilihlah warna biru terang untuk dinding dan lantai kolam.

Wiwi Tjiook, MSc, salah seorang arsitek lansekap senior dari PT DCM, juga menganjurkan penggunaan bahan bangunan yang tidak halus pada bibir tepi kolam. "Agar tidak licin jika terinjak kaki yang basah," katanya.

Kolam renang di kediaman Robby Johan, nampaknya sengaja dirancang bukan hanya untuk kebutuhan berolahraga. Seperti dikemukakan putri bunggu Robby, Irma, "Jarang sekali keluarganya berenang di situ." Fungsi utama kolam itu, akhirnya hanya jadi penambah

Konsep pemandian ala keputren dikediaman Eddy Utoyo

keindahan taman saja. Maklum, kediaman Robby di Cipete Selatan berada di lahan sekitar 6 ha, dan hanya 2 hektar yang didirikan bangunan. Taman di halaman belakangnya saja, tempat kolam renang itu berada, berluas sekitar 1,5 ha.

Kolam renang di kediaman Eddy Utoyo sendiri juga berkonsep demikian. Hanya saja, tanpa miniatur air terjun. Dia menggantinya dengan membangun **gazebo** bertingkat di tepi kolam. Lantai bawah gazebo itu digunakan untuk kamar bilas, sedangkan lantai atasnya dipakai untuk

ngerumpi anggota keluarganya atau untuk membaca buku sambil sesekali memandangi kolam di bawahnya. "Jika sedang ada pesta, lantai atas itu dipakai buat panggung hiburan band," ujarnya.

Untuk bahan bangunannya, Eddy mengaku tidak punya uang untuk membeli batu Candi. Tapi ia tak kehilangan akal untuk membuat suasana natural. Ia buat dinding bibir kolamnya dari beton cor yang kemudian digosok oleh sikat baja sehingga lapisan semennya terkikis, yang meninggalkan warna gelap usang pada permukaan tepi kolam.

Dinding dalam dan lantai kolam juga ia desain dengan warna gelap, hingga nampak seperti kolam alami. Tetapi Eddy tidak mau air kolamnya berkesan tidak jernih. Maka, ia memberi sedikit aksen grafis berwana terang pada lantai kolamnya. Sehingga pada hari yang gelap sekalipun, aksen warna terang tersebut tetap mampu menimbulkan efek yang menunjukkan bahwa air kolam tetap jernih.

Warna gelap, katanya, juga mampu menyimpan kehangatan sinar matahari ketika berenang setelah matahari terbenam. Disamping juga bisa menghindari silau pemandangan di siang hari yang terik. Arsitek lulusan Jerman Barat ini juga sengaja merancang bangun kolam renangnya berkedalaman merata. Supaya orang yang kurang mampu berenang bisa menikmati seluruh sudut kolam. Karena kolamnya berkedalaman merata, di sana juga bisa digelar suatu permainan yang menggunakan seluruh bagian kolam renang. Permainan volley misalnya.

Lain lagi kreasi Agung Laksono. Dirut AN-TeVe yang kini menjadi salah satu Ketua

Lahan pas-pasan di halaman belakang kediaman Ny. Sri Rahayu, Dirut PT Bromotex di perumahan Bukit Permai Cibubur ini hanya bersisa 60 m². Lalu dibuat kolam renang ukuran 50 m². Supaya bentuknya tidak kaku, maka dibuat segi tiga tidak sama sisi.

Bibir kolam renang dan miniatur air terjunnya memakai batu candi, agar timbul kesan natural. (Kediaman Robby Johan).

DPP Golkar itu, ingin memindahkan suasana pantai ke halaman belakang rumahnya yang memiliki luas sekitar 250 m2. Karena itu ia sengaja memilih jenis kolam renang **overflow**, yang permukaan airnya sejajar dengan bibir dinding kolam. Maka ketika kolam dipakai renang, permukaan air akan melimpah melewati bibir kolam — selanjutnya tumpah ke parit yang mengelilingi tepi kolam.

Apalagi jika si perenang bergerak cepat, maka sekilas akan terlihat adanya gelombang-gelombang air dengan riaknya seperti di pantai. Untuk menuangkan imajinasi suasana pantai, Agung membuat lansekap di sekeliling kolam. Pohon palm dengan daunnya yang menjurai

Eddy Utoyo menggerus dinding bibir kolam dari beton cor ini dengan sikat kawat baja. Permukaannya jadi kasar dan berwarna natural.
Kedalaman kolam merata, supaya bisa digelar permainan
(Foto Inzet : istmewa)

menjadi unsur terpenting lansekap—menggantikan pohon-pohon kelapa yang biasa tumbuh di pantai. Agung juga menebar batu koral dan pecahan batu marmer asal Lampung Tengah, di antara rerumputan dan pohon palm itu, yang sekilas warnanya seperti pasir pantai. Untuk teras tepi kolamnya, Agung memakai batu palimanan. Teras itu ia ibaratkan sebagai hamparan pasir di bibir pantai yang memiliki kontur bergelombang. Sayang, batu palimanan itu telah digerus hingga bersisa sedikit gelombang. Kata Agung, supaya tidak sakit kalau dipakai buat lintasan lari-lari kecil (**warming up**) sebelum terjun ke kolam yang bertipe Kidney itu (mirip bentuk buah mangga).

"Sebenarnya lebih **natural** kalau batu palimananitu tidak digerus. Sebab lempengan pecahan batu palimanan itu berserat gelombang kasar di permukaannya," ujar Budi, Direktur perusahaan kontraktor PT Budi Pool Shop yang membangun kolam renang di rumah kediaman Agung Laksono.

Disamping itu Agung juga ingin menghadirkan suasana pantai di malam hari. Upayanya sederhana saja, dengan meletakkan lampu-

Lantai kolam sengaja memakai keramik warna gelap, untukmengkentalkan imajinasi suasana pemandian keputren. Lantainya cukup diberi sedikit aksen warna terang untuk mengontrol kejernihan air.

Agung Laksono berimajinasi memindahkan suasana pantai malam yang sarat cahaya. Dengan latar belakang seperti cottage di pantai.

lampu spot yang sinarnya dipantulkan ke tembok marmer warna krem kemilau, yang di daerah asalnya (Lampung Tengah) akrab disebut "Batu Marmo". "Supaya berkesan berada di tengah panorama pantai di malam hari yang terang dengan cahaya bulan dan planet," kata Agung. Ditambah lagi lampu spot warna biru yang ada di dalam kolam, untuk menimbulkan kesan air laut biru mengkilau di malam hari.

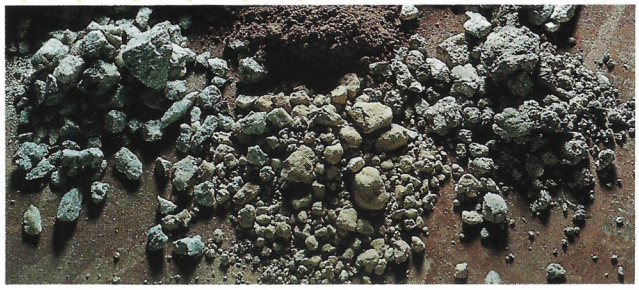
Selain soal bahan yang digunakan, daya tarik kolam renang juga bisa dilihat dari segi tipe-tipe bentuknya. Menurut Budi, direktur sebuah perusahaan kontraktor bangunan kolam renang, tipe yang banyak disukai untuk kediaman di perkoataan umumnya terdiri dari enam pilihan: tipe Roman, tipe Double Roman, tipe Rectangular, tipe Oval, tipe Random, dan tipe Kidney (lihat skets gambar tipe kolam renang).

Irma dan Norman, supplair satu-satunya dari Driclad Design Polls untuk Indonesia dari Australia, punya lima koleksi yang desain bangunnya menyerupai tipe-tipe di atas. Tetapi kolam renang model ini non beton. Rancang bangunnya terbuat dari kerangka baja yang dilapisi bahan plastik kualitas nomor satu untuk menutup dinding dan lantainya. Untuk mendirikannya juga bisa persis di atas permukaan tanah. Jadi bisa tanpa melakukan penggalian tanah. Letaknya bisa dipindah-pindah sesuka hati, mengingat ukurannya paling besar 4,5 m x 9 m. Dinding dan lantainya juga bisa dicopot-copot, lalu dipasang kembali. Ini akan memudahkan seandainya dilakukan renovasi lansekap. Harganya pun terhitung jauh lebih murah. Kalau kolam renang beton bisa mencapai harga Rp 30 juta sampai di atas Rp100 juta, kolam model sambung ini cuma berkisar Rp5 sampai Rp10 juta.

Yusran Edo Fauzi

Foto-foto : Tatan Rustandi

Master of ceramic tiles from Indonesia



from selected materials

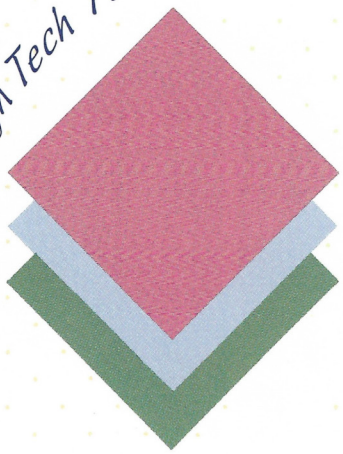
*... through **high-tech** processing*
*..... combined with **artistic** designs*
*..... under **professional quality assurance***

*to create a **master piece in fashion ceramics***

PT. Porsmo

offers exclusivity and timeless beauty

High Tech Fashion Ceramics



PT. Masterina Keramika Pratama

offers unique decors and elegant beauty

Head Office :
Pusat Perdagangan Bahan Bangunan
& Interior-Mangga Dua. Blok F-1 No. 26
Jl. Raya Mangga Dua.
Jakarta 10730, Indonesia
Tel. (021) 6009939, 6011809
Fax. (021) 6015750

Main Distributor :
PT. SARANA KERAMINDO INDAH SENTOSA
Head Office :
Jl. Pinangsia I No. 16 C-D Jakarta 11110, Indonesia
Tel. (021) 6241182-87 Fax. (021) 672407

RESORT

Menanam Uang dengan Pengembalian Pas-pasan

Menanam uang pada rumah peristirahatan di wilayah Bopunjur, dapat memperoleh dua keuntungan sekaligus. Pertama, punya rumah untuk istirahat keluarga di lokasi bergensi. Kedua, rumah tersebut bisa disewakan pada waktu-waktu yang tidak digunakan, untuk memperoleh tambahan pendapatan. Dan bukan tidak mungkin pula dapat mengembalikan modal dalam waktu singkat, kalau dijual kembali. Inilah barangkali yang menjadi dasar pemikiran sebagian besar konsumen yang membeli rumah peristirahatan di kawasan ini.

Apabila Anda membeli satu unit rumah peristirahatan di sana, dapat dipastikan tidak setiap minggu ditempati. Kalaupun tiap minggu, paling-paling pada dua tiga bulan pertama. Bulan-bulan berikutnya mulai bosan. Nah, pada saat itulah, peluang untuk penyewaan terbuka. Berdasarkan pemantauan di lapangan, rata-rata sekitar 50 malam dalam seta-hun dapat disewakan kepada para pelibur akhir pekan (week-enders.) Pada saat ini tarif vila berkisar rata-rata Rp 150.000 per malam. Artinya dalam setahun perolehan uang sewa rata-rata Rp 7,5 juta. Lumayan untuk biaya perawatan dan *income* tambahan.

TATAN RUSTANDI

***RESORT HOME**, DIBELI, DISEWAKAN, DAN DIJUAL LAGI, TETAP UNTUNG*

Yang pasti, kata para developer, membeli rumah peristirahatan tidak ada ruginya. Kenaikan harga rata-rata setiap tahun berkisar antara 10 sampai 15 persen. Kalau dijual setahun berikutnya, masih pulang pokok, bila diperhitungan dengan tingkat inflasi 10 persen. Namun, bukan keuntungan materi semata yang diperoleh dalam memiliki rumah peristirahatan. Gengsi dan *goodwill*, perlu pula diperhitungkan. Inilah, yang agaknya menjadi dorongan kuat bagi para pembeli, terutama yang berasal dari kalangan *businessman*.

Enaknya membeli rumah peristirahatan di kawasan resort, dapat menikmati berbagai fasilitas yang ada dalam lokasi. Seperti kolam renang, lapangan golf, jogging track dan sebagainya dalam satu kompleks. Itulah bedanya dengan membeli rumah peristirahatan di luar lokasi permukiman. Kalau mau membangun sendiri, pada saat ini agaknya susah mendapatkan lahan yang strategis, dengan view yang elok serta aksesibilitas yang mudah. Sebab lahan-lahan yang seperti itu, seperti diutarakan oleh Drs. Atik Hidayat, Kepala Bidang Fisik dan Prasarana, Kantor Bappeda Cianjur, sudah habis dikapling developer besar.

Di sepanjang wilayah Bogor - Puncak - Cianjur, kini bertebaran kawasan resort yang dikembangkan oleh para developer. Mereka menguasai lahan mulai dari ukuran di bawah sepuluh hektar hingga ratusan hektar. Variasi kapling yang ditawarkan mulai dari ukuran 100-an meter hingga 2.000 meter. Ada pula yang sudah siap dengan bangunannya, ada pula yang memberikan keleluasan kepada pembeli untuk mengembangkan desain rumah yang akan dibangun sendiri.

Lokasi-lokasi yang dibangun resort mulai dari Desa Pasir Angin, Ciawi-Bogor, dimana ada proyek Gunung Geulis Golf 36 hole berikut country club, hotel, cottage, dan villa yang seluruhnya menguasai lahan sampai 400 ha. Kemudian Villa Mega Indah yang menguasai lahan 218 ha. Selanjutnya di seputar Ciloto sampai Cimacan, sudah belasan resort — baik yang untuk dijual maupun yang untuk disewakan per hari. Rata-rata tiap proyek sudah menguasai di atas 5 ha.

Garis tangan pertumbuhan resort kemudian ke seputar dekat kota Cipanas. Pertumbuhannya dibarengi dengan pertumbuhan ruko, pasar, pusat perbelanjaan, dan hiburan, berikut klinik-klinik kesehatan. Resort-resort di seputar kota Cipanas itu luas lahannya mulai dari tiga sampai belasan dan ada yang sampai puluhan hektar. Tetapi ada juga yang sampai ratusan hektar. Seperti proyek pemekaran Green Apple Garden yang meliputi empat tahap pembangunan, dengan total lahan 250 ha. Terdiri dari 4000 unit villa, milik BCA Group. Sementara sampai kwartal satu tahun ini, Green Apple Garden sudah memasuki tahap ketiga pembangunannya yang mencakup 1.300 unit villa di atas lahan 130 ha. Kemudian satu lagi proyek resort raksasa yang berada di Cipanas, namanya Villa Delsol yang mengusai 200 ha milik PT Villa Delsol Agro Tourism. Terdiri dari hotel 200 kamar, convention hall 500 set, golf 18 hole, dan agrowisata area. Sementara itu resort-resort lain yang bertetangga dengan dua proyek raksasa itu — menguasai lahan berkisar 3 sampai belasan hektar. Sedangkan untuk kavling-kavling yang tengah dibuldozer, diantaranya resort milik Lippo Group seluas 65 ha di Desa Sukana Galih - Cimacan. Di bawah ini adalah daftar 10 resort di antara puluhan resort di Bopunjur ■ *Yusran Edo Fauzi*

No.	Nama Resort Lokasi Developer	Lokasi Pemasaran	Luas Area	Jumlah Unit dibangun Rencana	Realisasi	Terjual	Stok	Tipe dipasarkan Tanah	Bangunan	Harga (Rp) per mete 1992	1993
1	**Villa Green Apple Garden** Ds Gadog (Cipanas) dan Ds. Sindanglaya **PT. Raga Gading Sakti** Jl. Gajahmada 117-118 Lt. III Jakarta Telp. 6390510, 6395582, 6397037	Jl. Mariwati, Cipanas Telp. (0255) 513199 Jl. Gajah Mada 117-118 Lt III, Jakarta Telp. 6390510,6395582, 6397037,6491058	250	6500	1300	1230	70	Min. 39 m² Maks. 104 m²	Min. 135 m² Maks. 363 m²	T. 600.000 B. 500.000	T. B.
2	**Villa Strawberry Garden** Cipanas **PT. Mudimeri Sejahtera** Jl. Raya Cipanas, Jawa Barat	Jl. Raya Cipanas, Jawa Barat Jl Pluit Sakti Raya No. 10, Jakarta Telp. 6692729	3	50	50	45	5	225m²	105 m²	T.Min. 100.000 T. Maks. 200.000 B. 300.000	T.Min. T.Maks. B.
3	**Gadog Park View** Ds. Gadog, Jawa Barat **PT. Caturindo Pura Pratama**	Lokasi Proyek Telp. (082) 1026139	4	38	15	15	19 KSB.	Min. 300 m² Maks. 400m²	Min. 175 m² Maks. 200m²	- -	T.Min. T.Maks. B.
4	**Villa Cendrawasih Estate** Jl. Raya Cipanas, Ds. Ciherang Jawa Barat, Telp. (0255) 511025 **PT. Alam Ruko Berkah** Jl. Pangeran Tubagus Angke No. 190 S Jakarta, Telp. 6396738, 6394232	Jl. Pangeran Tubagus Angke No. 1990 S, Jkt. Telp. (021) 6396738, 6394232	15	350	45	24	21	Min. 320 m² Maks. 549 m²	Min. 143 m² Maks. 202m²	- -	Min. Maks. Harga Pa
5	**Mountain Park Bongalows** Ds. Sukanagal, Pacet- Cimacan Jawa Barat Telp. (0255) 511877 **PT. Panca Mitra Pratama** Komp. Permata Hijau Blok D No. 22 Jakarta, Telp. 5493757	Komp Permata Hijau Blok D No. 22, Jakarta Telp. 5493757	4.7	65	65	52	13	Min. 284 m² Maks. 588m²	Min. 139 m² Maks. 207 m²	MIn. 145.999.500 Maks.264.821.400 Harga Paket	Min 16 Maks. 29 Harga Pa
6	**Green Hill D Country Estate** Ds. Ciherang, Pacet, Cipanas Jawa Barat, Telp. (0255) 511819, 511820 **PT. Kepaduri Mas** Komp. Green Ville B 6/12 Jakarta, Telp. 5672901,5605655, 5603916	Komp Green Ville Blok B 6-12 Tanj. Duren, Jakarta, Telp. 5672901, 5669205, 5603946	15	250	250	225	25	Min. 200m² Maks. 300 m²	Min. 92,25 m² Maks, 140m²	- -	Min Maks. Harga Pa
7	**Cimacan Valley** Jl. Raya Cipanas, Jawa Barat Telp. (0255) 511508 **PT. Alamindah Sempurna** Jl. Kebon Jeruk XVIII No. 4B Jakarta, Telp. 6393118, 6393033	Jl. Kebon Jeruk XVIII No. 4 B, Jakarta Telp. 6393118, 6393033	15	33	33	21	12	Min. 180m² Maks. 500m²	Min. 70m² Maks.130m²	Min. 177.905.000 Maks. 836.554.000 Harga Paket	Min. 16 Maks. 79 Harga Pa
8	**Villa Yasmin** Desa Palasari, Cimacan, Jawa Barat **PT. Surya Eden Utama** Jl. Suryopranoto No. 9D, Jakarta Telp. 360770, 376498	Jl Suryopranoto No. 9D, Jakarta Telp. 360770, 376498	7,6	76	41	30	11	Min. 314m² Maks. 791m²	Min. 100 m² Maks. 193 m²	T. 360.000 B. 562.500	T. B.
9	**Villa OrchidGarden** Jl. Padarincing, Sindanglaya Jawa Barat, Telp. (0255) 511446, 511447 **PT. Sapari** Komp. Harmoni Plaza Blok F-11 Jakarta, Telp. 378048 - 49, 378053	Kompl Harmoni Plaza Bl F-11, Jakarta Telp. 378048, 378049, 378053	17	135	100	25	75	Min. 160 m² Maks. 500m²	Min. 53m² Maks. 300 m²	T. 279.000 B. 558.000	T. B.
10	**The Highlands** Jl. Raya Puncak Km 86, Jawa Barat **PT. Santikagraha Wisesa**	Lokasi Proyek Telp. (0255) 511100, 513052	15	70	14	6	12	Min. 750 m² Maks. 1200m²	Min. 192 m² Maks. 275 m²	- -	T.Min T. Maks. B.

KSB = Kavling Siap Bangun, T. = Tanah, B. = Bangunan

Naik	Turun	Rencana Naik	Besar %	Fasilitas	Bank KPR	Keterangan
20%	—	25 Des. 1993	10%	Lap Tenis, Kolam Pancing, Kolam renang, Parabola, Telepon, Water Heate r, Wisata Perahu, Karaoke, Driving Golf, Squash, Fitness Centre, International Restaurant, Wisata Kuda, Helipad, Taman Burung, Wonderland 10ha.	Bank Swasta	Menghadap Gunung Gede Pangrango. View belakangnya perbukitan hijau. View sampingnya perkampungan. Suhu 20 celcius. Ketinggian sekitar 1.200 m. Angkutan umum colt jurusan Cipanas - Mariwati melewati lokasi ini. Dari rute itu ada jalan tembus yang sedang dibangun untuk ke Cibinong.
25%	—	Belum ada rencana	—	Telepon PABX, Parabola, Kolam Renang, Jogging Track, Taman Bermain Anak, Restorant	Bank Swasta	Pintu masuknya 30 meter dari Jalan Raya Cipanas. Hanya 3 menit ke pusat kota Cipanas. View diseputarnya perbukitan hijau yang juga bercokol permukiman penduduk. Di ketinggian sekitar 1.200 m, bersuhu 20 celcius. Angkutan colt umum bisa masuk lokasi.
	—	April 1994	T.25% B.10%	Taman, Kolam renang, Club house, Play ground, Lap Tenis, Kuda Range, Telepon PABX	Bank Rajawali, Bank Bumi Bahari	Dekat dengan permukiman desa, dan persis di kaki bukit Kasur yang rapat oleh pohon-pohon berbadan besar. Disediakan jalan setapak ke puncak bukit — untuk memandang Bendungan Cirata-Padalarangan. View mukanya menghadap ke Taman Nasional Gede-Pangrango. Suhu 20 celcius. Di ketinggian 1.200 sampai 1.300 m. Angkutan umum delman lewat jalan aspal melewati lokasi.
—	—	Belum ada rencana	—	Parabola, Kolam renang, Mini market, Telepon PABX, Lap tennis, Taman bermain, Liastrik 2.200 watt, Hotel. Karaoke, Dsikotik.	Bank Kharisma	Lokasi persis di tepi Jalan Raya Cipanas. Hanya 2 menit dari pusat Kota Cipanas. Dekat dengan restoran dan toko-toko besar. Latar belakang pemandangannya terdiri dari hutan lindung di jejeran Gunung Putri. Berada di ketinggian sekitar 1.250 m. Suhu 19 - 22 celcius.
10%	—	Jan. 1994	10%	Parabola, Telepon PABX, Listrik, Kolam Renang, Lap Tenis, Restoran, Mini Shop, Play Ground	Bank Swasta	Berada persis di tepi jalan aspal yang dilalui angkutan colt umum. Jalan tersebut bisa menghubungkannya dengan jalan tembus Mariwati - Cibinong. Disekitarnya sudah banyak bercokol resort estate. Selebihnya hanya pemndangan persawahan di lereng bukit-bukit. Berada di ketinggian 1.100 m. Suhu 22 celcius.
—	—	Belum ada rencana	—	Instalasi Listrik bawah tanah, Paraboia, Telepon PABX, Kolam Renang air hangat, Tennis, Fitness Centre. Jogging Track, Play Ground, Kolam Pancing, Restaurant, Karaoke, Mini shop.	Bank Umum Nasional, Bank Swasta	Pintu masuk sekitar 500 meter dari Jalan Raya Cipanas, melalui jalan aspal desa selebar 6 meter. Lima menit dari pusat Kota Cipanas. Disekitarnya merupakan permukiman penduduk di perbukitan hijau. Berada di ketinggian 1.300 m. Suhu 19 - 20 celcius. Untuk mencapai lokasi hanya dengan angkutan umum delman.
5%	—	Belum ada rencana	—	Listrik PLN, Telepon PABX, Parabola, Golf Driving Range, Jogging Track, Club House, Lap Tennis, Kolam Renang, Fitness & Health Centre, Convention Hall, Taman, Restauran, Karaoke.	Uni Bank	Pintu masuknya persis di tepi Jalan Raya Cipanas. Disekitarnya kawasan permukiman penduduk di antara persawahan. Dari lokasi ada banyak jalan setapak menuju hutan lindung Taman Nasional Gede-Pangrango, untuk jogging track. Lokasinya yang berada di ketinggian 1.000 m. Suhunya berkisar 18 - 20 celcius.
10%	—	Jan. 1994	10% - 20%	Fitness centre, Kolam Renang, Convention Hall, Mini Market. Restaurant. Lap Tenis. Arena Rekreasi Anak, Listrik PLN, Parabola, Telepon PABX.	Bank Niaga, Bank Tamara, BTN, Bank Bali	Pintu masuknya di tepi jalan aspal Desa Palasari. Dari lokasi ke Taman Nasional Gede-Pangrango hanya berjarak sekitar 4 km melalui jalan menanjak yang memotong Jalan Raya Puncak Cimacan. Lokasinya di Ketinggiannya 1.025 m, dibelah sebuah sungai besar. Suhunya 17 sampai 24 celcius. Dikepung perbukitan yang cukup tinggi serta padat vegetasi pinus.
7%	—	—	—	Air Terjun dan Kolam Renang, Lap Tennis, Telepon PABX, Convention Hall, Mini Market, Restorant.	Uni Bank, BTN	Lokasinya bersebelahan dengan lokasi Villa Yasmin. Cuma lebih dekat dengan Jalan Raya Puncak Cimacan. Keterangan lainnya serupa dengan Villa Yasmin.
—	—	Perte-ngahan 1994	10%	Telepon PABX, Restauran, Kolam Renang, Sauna, Lap Tennis, Fitness Centre, Parabola.	Bank Swasta	Pintu masuk lokasi melalui jalan paving block sepanjang 100 meter dari Jalan Raya Puncak Cimacan. Di muka jalan masuk ada sebuah restoran besar berikut mini shop. Berada di ketinggian antara 1.100 - 1.200 m. Suhunya mencapai 20 celcius. Di belakangnya bertengger sebuah bukit besar — dimana mengalir banyak anak sungai ke resort ini.

PUSAT PERBELANJAAN I

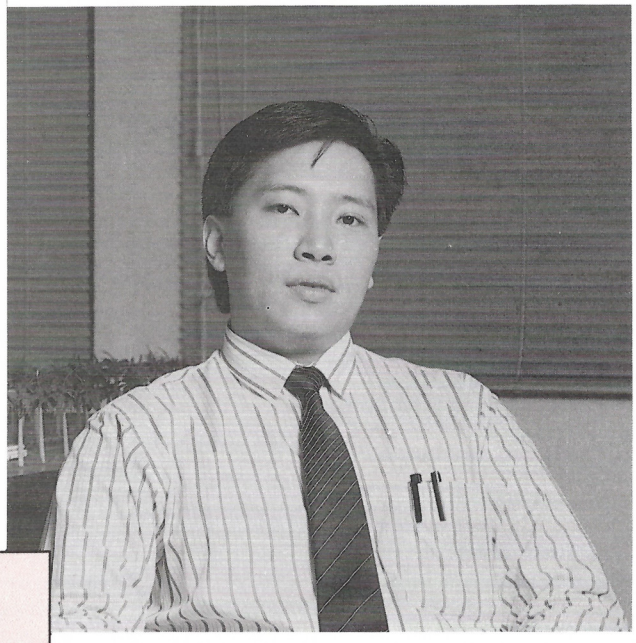
Mengintip Peluang di Kota Kembang

Persaingan pusat perbelanjaan kelas menengah-bawah Bandung makin sengit. Banyak yang "jadi rumah hantu" karena ditinggalkan penyewanya. Bagaimana peluang di kelas menengah atas ?

Orang Bandung lebih modis dibanding orang Surabaya. Boleh percaya, boleh tidak, tapi setidaknya pernyataan itu dibenarkan oleh Handy Liem, Associate Director PT Surya Prapta Indah, jaringan konsultan properti internasional Frank Knight Bailleui yang sedang menangani beberapa proyek pusat perbelanjaan di kedua kota tersebut. *Lo*, apa hubungannya konsultan properti dengan modis atau tidak modis? Jangan salah sangka, konsultan properti tersebut bukan hendak menjadi pengamat mode. Ia cuma menyebut salah satu faktor yang mendukung manisnya bisnis eceran di kota kembang tersebut.

Kalau bicara mode, tentu hubungannya tidak jauh dari produk busana atau garmen beserta perangkat aksesoriesnya seperti sepatu dan sejenisnya. Inilah keunggulan Bandung di mata Handy Liem. ''Orang Bandung lebih berani *spending* di pusat perbelanjaan,'' katanya. ''Royalnya'' orang Bandung berbelanja demi penampilan itu, menurut pengamatannya, bisa dijadikan indikasi bahwa membuka bisnis eceran di kota Bandung tak perlu takut gulung tukar.

Tapi, pusat perbelanjaan macam apa yang layak berdiri di kota Bandung agar diserbu pembeli? ''Kelas menengah atas,'' sahut Handy. Ia benar. Persaingan pusat perbelanjaan kelas menengah bawah tampaknya mulai jenuh. Di samping itu pertumbuhan kelas menengah Bandung yang kebutuhannya makin beragam pada produk-produk ternama, hampir tak terakomodir. Peluang itu telah terbaca tiga tahun lalu oleh developer PT Bhuwanatala Indah Permai —ketika masih tergabung dalam Summa Grup bernama PT Bandung Indah Plaza Permai, dengan membangun sebuah pusat per-belanjaan prestisius Bandung Indah Plaza (BIP) di Jl Merdeka yang kini total luasnya sekitar 30.000 meter persegi *(Baca Bandung Indah Plaza Lambang Prestisius)*.



TATAN RUSTANDI

Orang Bandung Lebih Modis

HANDY LIEM

Pusat perbelanjaan yang dibangun satu blok dengan hotel dan perkantoran itu adalah pelopor pusat perbelanjaan modern kelas menengah atas di Kota Bandung. Dikualifikasikan modern, karena baru BIP yang dibangun dengan konsep mall sehingga memungkinkan semua tenants tampil prima dalam satu koridor. Itu berbeda dengan konsep plaza yang terdiri atas banyak koridor. Akibatnya, banyak tenants yang merasa dianaktirikan karena tokonya tersembunyi. Variasi penye-wanya *(tenants mixed)* pun lebih beragam dengan masuknya berbagai produk ternama dalam dan luar negeri. Keberhasilan BIP yang tingkat huniannya mencapai 100 persen mendorong developernya berekspansi mengubah peruntukan perkantoran jadi menjadi BIP II.

Suksesnya pemasaran BIP Tahap I dan II dengan harga sewa mencapai US$ 40 per meter persegi per bulan di lantai dasar, menurut Handy Liem, menjadi bukti bahwa pusat perbelanjaan kelas menengah atas masih terbuka. ''Bila perlu bangun yang melebihi BIP,'' sarannya. Kesulitan mendapatkan *anchor tenants* jangan dicemaskan. Kalau lokasinya di pusat keramaian, konsep gedungnya modern, dan manajemen pengelolaanya solid, *anchor tenants* akan berdatangan dengan sendirinya. Soal daya beli orang Bandung, ya itu tadi, kalangan mene-ngahnya yang terus bertambah menjadi pasar yang potensial. Mereka ini sudah ''terdidik'' berbelanja di pusat perbelanjaan modern BIP.

Selain itu, ''Bandung kan kota wisata, banyak turis lokal dari Jakarta yang berbelanja di Bandung,'' kata Handy. Oleh karena itulah agaknya ia tak menyianyiakan kesempatan ketika sebuah developer yang baru masuk ke Bandung meminta jasa perusahaannya mengageni pemasaran pusat perbelanjaan modern di lokasi yang masih dirahasiakan. Yang jelas pusat perbelanjaan tersebut akan dibangun di lokasi prima dan sudah punya nama itu akan memasok sekitar 20.000 meter persegi ruang pusat perbelanjaan baru. Melalui pusat perbelanjaan ini kemungkinan besar akan menerapkan sistem *strata title*. Kalau jadi, inilah pusat perbelanjaan pertama berkonsep *mall* yang dijual di kota Bandung.

Jauh sebelum BIP dibangun sebenarnya Bandung bukannya tidak memiliki pusat perbelanjaan. Dilihat dari *tenants mixed* dan konsepnya, kelasnya memang untuk menengah bawah. Pertumbuhan pusat belanja secara alamiah tersebut membuat persaingan di kelas ini menjadi sengit. Situasi ini pun dirasakan oleh Budiman Soemali, developer yang berpengalaman membangun pusat-pusat perbelanjaan di kota Bandung. ''Tidak semua pusat perbelanjaan di Bandung sukses. Coba saja lihat Banceuy Plaza, Miramar, atau yang lainnya, '' katanya. Pernyataan itu ditimpali oleh Marcel Jacoub, Sekretaris Eksekutif REI Jawa Barat,''Banyak pusat perbelanjaan yang menjadi rumah hantu,'' ujarnya seraya menyebut nama Sutur Plaza, Jaya Plaza, dan Kandaga.

Namun kondisi itu tidak membuat developer jera membangun pusat perbelanjaan baru. Di Jalan Dalem Kaum, persis di belakang Parahyangan Plaza, PT Akur Pratama kini sedang membangun pusat perbelanjaan Kepatihan Plaza yang luasnya lebih kurang 5.000-an meter persegi. Tak jauh dari situ juga sedang diselesaikan pembangunan pusat grosir tekstil. Tengok juga di seputar pusat keramaian alun-alun, ada Palaguna Nusantara yang luasnya sekitar 10.00 meter persegi yang beroperasi sejak 1985, Parahyangan Plaza sekitar 6.000 meter persegi beroperasi pada 1989, dan

PARAHYANGAN PLAZA
BANYAK YANG MENJADI RUMAH HANTU

beberapa yang lebih kecil seperti Kings, Dallas, dan lain-lain.

Meskipun persaingan tampak ketat, namun para pengelola pusat perbelanjaan di Bandung umumnya mengaku biasa-biasa saja. Rahim Asmardi, General Manager PT Yala Sena Sarana, developer dan pengelola pusat perbelanjaan Parahyangan Plaza, misalnya mengaku bisnisnya berjalan lancar dan tingkat huniannya mencapai 100 persen. ''Masing-masing pusat perbelanjaan kan punya segmen sendiri. Yang belanja di Dallas beda dengan yang belanja ke sini,'' tuturnya. Hal yang sama diakui penge-lola pusat Palaguna Nusantara.

Bangunan lima lapis dengan luas total 10.000 meter persegi, itu, menurut Rahimi, tingkat huniannya mencapai 100 persen. Lantai satu sampai tiga paling diminati pedagang hingga tampak padat oleh petak-petak toko, restoran, dan sebagian besar disewa oleh Ramayana Departemen Store. Namun lantai empat digunakan arena bermain anak-anak dan sisanya sebagai kantor pengelola. Sedangkan lantai lima seluruhnya digunakan untuk *sport centre*. Pengelola memberlakukan transaksi dalam bentuk rupiah dengan harga sewa per meter antara Rp 200.000 sampai Rp 350.000 per bulan. Dan lama sewa berkisar antara tiga sampai lima tahun.

Namun, menurut Handy Liem, pada umumnya pola sewa pusat perbelanjaan di Bandung menggunakan hak guna usaha antara 20 sampai 30 tahun. Faktor inilah yang menghalangi revi-talisasi pusat-pusat perbelanjaan tersebut tampil lebih modern agar tetap diminati pengunjung. Ragam penyewa pun bisa lebih dipertanggungjawabkan agar pengunjung lebih banyak pilihan. Itu berbeda dengan pola *strata title* yang akan diterapkannya nanti.

''Pola *strata title* akan menjaga pusat perbelanjaan tetap prima baik dari segi *tenants mixed* maupun penampilan gedung,''katanya. Alasannya, setiap penyewa akan dikenai peraturan yang wajib dipatuhi. Misalnya, produk apa yang boleh dan tidak boleh dijual.

Kalau begitu, akankah deretan pusat-pusat perbelanjaan yang gagal dan menjadi ''rumah hantu'' akan bertambah panjang? ■

Herman Syahara

PUSAT PERBELANJAAN II

Bandung Indah Plaza

Lambang Prestisius Kelas Menengah - Atas

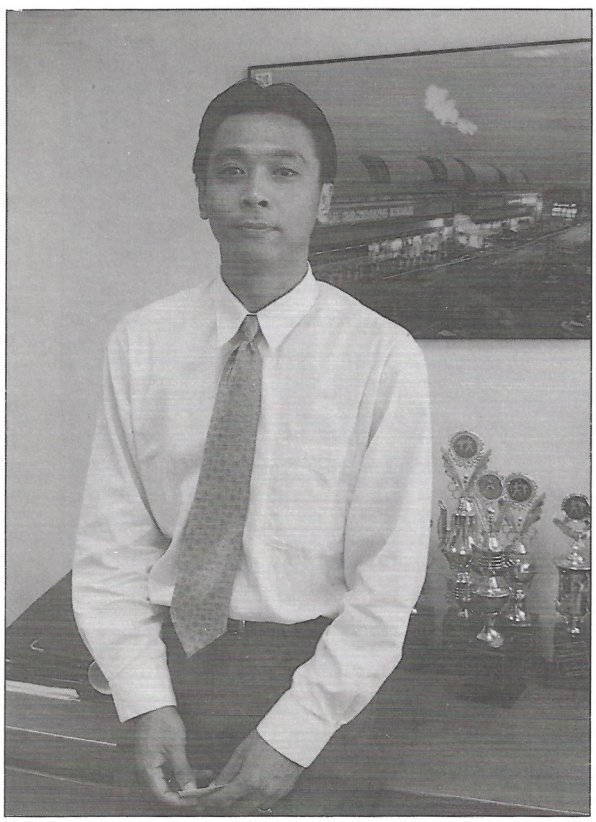
Bandung Indah Plaza makin berkibar sebagai pusat perbelanjaan kelas menengah-atas. Pengelolanya mengantisipasi, sampai waktu lima tahun ke depan tidak akan ada kompetitor yang mampu menggoyang posisinya

Pusat perbelanjaan manakah yang paling populer di Kota Kembang? Bila pertanyaan ini diajukan kepada orang Bandung, maka jawabnya pasti Bandung Indah Plaza, atau yang populer disebut BIP (baca: be-i-pe). Begitu populernya, tak heran bila hanya menyebut nama tiga huruf itu, sopir taxi segera meluncur membawa penumpangnya ke Jl. Merdeka, lokasi dimana pusat perbelanjaan tersebut berada.

''BIP *mah* bergengsi, Pak,'' sahut seorang sopir taksi ketika ditanya kenapa BIP begitu terkenal. Menurut pengamat-annya, penumpang yang minta diantar ke BIP rata-rata berpenampilan *wah*. ''Kelihatannya mereka lebih bangga belanja di BIP dari pada ditempat lain,'' tambah sopir yang dalam sehari bisa belasan kali mengantar penumpang dari Alun-Alun Bandung ke BIP.

Kebanggaan berbelanja di BIP, seperti pengamatan sopir taxi itu, memang tak terlalu meleset. Karena tak sedikit fihak menilai BIP memang tampil beda bila dibanding dengan pusat-pusat perbelanjaan lain di kota Bandung. ''Baru BIP pusat perbelanjaan yang paling modern di Bandung,'' cetus Marsel Jacoub. Sekretaris DPD REI Jabar. Maka wajar bila gengsi yang belanja di sana merasa terlambungkan.

Kehadiran BIP yang beroperasi pada awal 1990 itu, tampaknya telah ikut mengubah peta tujuan pusat perbelanjaan kalangan menengah di kota Bandung. Kalau semula mereka puas berbelanja di pusat-pusat perbelanjaan yang ada di Alun-Alun Bandung, seperti Palaguna Nusantara, Parahyangan Plaza, Kings, Asia Afrika, atau Dallas, BIP menjadi alternatif yang lain. Malahan, memasuki tahun keempat operasinya, BIP telah menempatkan dirinya sebagai pusat perbelanjaan terlengkap bagi kalangan menengah atas di kota Bandung.



HERMAN SYAHADA

Kami Masih yang Terbaik

Pongki M. Moetino

Tengoklah pada hari Jumat, Sabtu, dan hari libur, lahan parkir yang mampu menampung 800 kendaraan terisi penuh. Tidak sedikit dari mereka adalah kelas menengah Bandung yang tinggal di Jakarta. Keberhasilan BIP menembus peringkat pasar menengah atas memang tidak ditempuh dengan mulus. Seperti diungkap Pongki M. Moetino, General Manager PT Bhuwanatala Indah Permai, developer dan pengelola BIP, pada awal berdirinya BIP berada pada lokasi ''mati'' alias relatif jauh dari kompleks permukiman dan pusat keramaian sebagai salah satu syarat berdirinya pusat perbelanjaan. ''Jalan Merdeka pada waktu itu kan tahu sendiri, sepi,'' katanya. Sudah itu, pusat perbelanjaan itu pun tak akan mudah menarik perhatian pengun-jung yang sudah terbiasa *shopping* di pusat-pusat perbelanjaan yang lebih dulu ada di sentra bisnis seperti Alun-Alun Bandung. Dengan kata lain, prinsip lokasi, lokasi, lokasi dalam proyek BIP

BANDUNG INDAH PLAZA
MASIH YANG TERBAIK

hampir tak terpenuhi.

Dampaknya terasa pada pemasaran pusat perbelanjaan tiga tingkat seluas 14.300 meter persegi itu. ''Calon *tenant* merasa tidak punya gambaran yang jelas bagaimana prospek berusaha di BIP,'' kenang Pongki. Harga sewa yang ditawarkan dalam bentuk dolar pun tergolong murah dan masih bisa dinegosiasikan, rata-rata sebesar US$ 10 per meterpersegi.

Tanda-tanda terisinya ruang baru kelihatan setelah pengelola menyewa jasa konsultan properti PT Surya Prapta Indah (SPI). Di mata Handy Liem, Associate Director PT SPI yang berasosiasi dengan konsultan properti internasional Frank Knight Bailleui, BIP justru potensial. ''Lokasinya kena, manajemennya solid, dan tenantsnya komplet,'' puji Handy.

Agaknya, sisi-sisi potensial inilah yang berhasil diyakinkan kepada calon *tenants* sehingga BIP terisi 100persen pada tahun 1993 lalu. Keberhasilan ini mendorong pengelola berekspansi dengan membangun Plaza II seluas 5.600 meter persegi pada pertengahan tahun itu juga. ''Sebenarnya peruntukan Plaza II yang berdampingan dengan Plaza I ini adalah perkantoran. Namun kami lihat harga sewa ruang perkantoran saat itu sedang anjlok, maka peruntukannya kami ubah menjadi pusat perbelanjaan,'' ujar Pongki.

Pemasaran Plaza II tidak sesulit sebelumnya. Bahkan, menurut Handy Liem, dalam waktu satu bulan ruang yang berhasil dipasarkan mencapai 85 persen. Penyewa dengan merek bernama pun semakin bertambah, dari hanya Hoxa, Kenzo, Benetton di Plaza I dengan masuknya LA Gear, Eitene Eigner, dan sebagainya. Begitu juga dengan *anchor tenant*, seperti Matahari Galeria dan Mc Donald melengkapi Jogya Department Store, Bioskop 21, Texas Fried Chicken.

Dilihat dari kemampuan *tenants* membayar sewa, menurut Pongki, rata-rata penyewa mampu membayar sesuai jadual. ''Ini kan bisa berarti transaksi mereka lancar. Dan melihat *trend* demikian, kami tak cemas jika menyewakan dengan standar harga sewa Jakarta,'' kata Pongki yang mematok harga sewa US$ 17 per meter persegi pada tahun 1994 ini.

Adakah saingan yang mampu menggoyang BIP? Pongki menjawab dengan optimisitik, ''Untuk masa depan kami menganggap belum akan ada kompetitor yang berarti. Kami masih yang terbaik.'' ■

Herman Syahara

PERKANTORAN

Golden Centrum : Menjual Kantor di Lahan Sempit

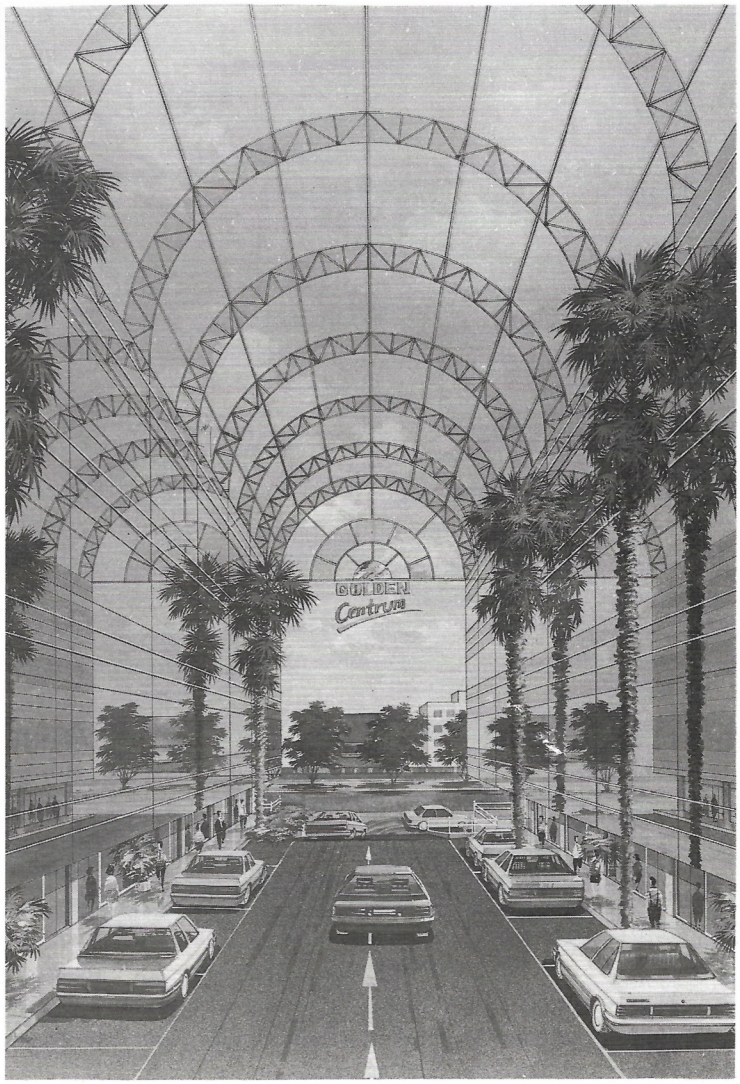
Sebuah pusat perkantoran yang merangkap tempat tinggal (rukan) berkonsep mall, segera hadir di Jl. Majapahit Jakarta. Inilah kejelian developer memanfaatkan lahan sempit sebagai pusat bisnis.

Rukan atau rumah kantor, dapat dijadikan salah satu solusi masalah hunian dan perkantoran di dalam kota. Peruntukan ini dipandang cukup efisien, mengingat semakin langka dan mahalnya harga tanah di kota-kota besar, khususnya di pusat bisnis Ibukota Jakarta. Ambil contoh di Jl Majapahit, Jakarta Pusat. Kawasan ini padat dengan toko-toko yang juga merangkap sebagai tempat tinggal. Kebanyakan bangunannya sudah usang dan tidak bernilai sejarah, sehingga penataannya pun boleh dibilang jauh dari nilai estetis sebuah kawasan bisnis.

Salah satu developer yang jeli melihat peluang di tengah kesemerawutan lokasi bisnis itu adalah PT Golden Centrum dengan membangun rukan. Memang tak mudah memperoleh lahan di sini. Seperti diakui Lucyta Anny Hermawan, Direktur Marketing PT Golden Centrum, tidak semua pemilik bangunan mau membebaskan tanahnya. Tapi untunglah ada beberapa orang yang bersedia membebaskannya setelah melalui pendekatan yang saling menguntungkan.

Melihat keberadaannya di pusat kota dan satu jalur dengan jajaran highrise building, kehadiran rukan Golden Centrum ampaknya akan memberi nuansa lain dari sebuah jalan yang pada tempo dulu (Batavia) menjadi pusat keramaian. Berkantor dan tinggal di Golden Centrum memang cukup prestisius, karena selain berdekatan dengan Istana Negara, Kantor Sekretariat Negara, juga terletak di antara jalan MH. Thamrin dan Gajah Mada yang kondang sebagai pusat perkantoran sekaligus pusat kegiatan bisnis. Masih ditambah lagi kemudahan untuk mencapainya dari berbagai tempat seperti Glodok, pusat grosir Mangga Dua dan Taman Impian Jaya Ancol.

ISTIMEWA



GOLDEN CENTRUM
PELUANG DI TENGAH KESEMERAUTAN LOKASI BISNIS

Di tengah merebaknya bisnis di sektor ruko akhir-akhir ini, Golden Centrum hadir membawa corak baru. Pihak developer berusaha menerjemahkan pola hidup masyarakat yang kian maju dan menuntut kepraktisan, kenyamanan tapi harganya terjangkau, ke dalam bentuk arsitektur dan gubahan masa rukan ini. Hal itu dapat dilihat dari konsepnya, yang sepintas seperti hasil perpaduan dari rukoruko yang selama ini ada dengan *higherise building*. ''Konsep ini dilhami saat kami berjalan-jalan di pusat bisnis Golden Centrum Belanda,'' kata Lucyta.

Rukan Golden Centrum dibangun dengan gubahan masa 2 blok yang saling

berhadapan. Di atas tanah seluas 4.200 m^2, kelak akan dibangun 40 unit rukan berlantai lima. Jarak antar dua blok atau bagian tengahnya digunakan untuk *public area* yang diatapi *sky light*. Tujuannya, "Dapat menarik lebih banyak penghuni sekaligus memberi rasa nyaman dan aman," kata Lucyta. Tapi sayangnya, jarak antarlantai tidak dihubungkan oleh sebuah *lift*, sehingga kenyamanan yang disuguhkan oleh developer terasa masih kurang lengkap.

Kesulitan mendapatkan lahan luas di tengah kota, tergambar dari tata letak ruang di Golden Centrum. Dimana bagian depannya tampak sempit dan bagian dalamnya melebar, karena terhalang oleh sebuah bangunan yang tidak bersedia dibebaskan. Tapi, kilah Lucyta, kalau dilihat dari kacamata Hongsui malah sangat bagus. Karena seolah-olah membentuk sebuah kantung. "Kantong kan tempat yang baik untuk menampung. Jadi dengan kata lain, Golden Centrum sangat sesuai bila digunakan untuk mencari dan mengantongi rejeki," katanya sambil tertawa.

Lantas, apa kelebihan Golden Centrum ? Menurut pengakuan wanita yang telah berpengalaman 10 tahun dalam pemasaran ruko, rukan yang sedang dipasarkannya itu hasil penyempurnaan dari semua kekurangan-kekurangan ruko yang ada selama ini. Dan "Tidak berlebihan kalau saya katakan kualitas bangunannya setara dengan *highrise building*," ungkapnya berpromosi. Kalau dilihat konstruksinya, Golden Centrum memang mempunyai spesifikasi khusus seperti menggunakan pondasi pancang, struktur dari baja dan dindingnya terbuat dari *celcon block*. Penampilan luar bangunan yang rapi dan indah terlihat dari pemakaian kaca *reflective one way* yang tidak menyilaukan mata dan atapnya terbuat dari aluminium *laminated* yang tidak mudah bocor.

Sebagai pusat perkantoran yang berlokasi di tengah kota, meskipun berdiri di lahan sempit, namun Golden Centrum menyediakan fasilitas parkir. Areal parkir tersebut dibangun dilantai bawah (basement) yang mampu menampung 250 kendaraan. Cara ini boleh dipuji karena tidak semua rukan memiliki tempat parkir bawah tanah. Jalan Majapahit dan jalan inspeksi yang kebetulan mengapit pusat perkantoran ini juga dapat menunjang kelancaran sirkulasi kendaraan. Hanya yang perlu diperhatikan oleh calon penghuni adalah tradisi kemacetan jalan-jalan yang menuju ke kota.

Dari sisi pemasaran, developer Golden Centrum mengaku tidak mengalami hambatan. Meskipun bangunannya baru selesai Juni 1994 nanti, tapi dari 40 unit rukan yang pasarkan sudah terjual lebih dari 80%. Sayangnya ketika ditanyai tentang harga, Lucyta menolak menyebutkan. "Pembangunan Golden Centrum ini tidak hanya bisnis semata, tapi juga untuk membantu mengembalikan citra Jalan Majapahit seperti tempo dulu," ujar Lucyta. Menurut sumber *Properti Indonesia* harga per unit berkisar antara Rp. 800 juta rupiah sampai Rp. 1.35 miliar rupiah. Masih lebih murah jika dibandingkan dengan harga ruko yang sedang dibangun oleh Sinar Mas Group di Mangga Dua Mall yang harganya mencapai Rp. 2 miliar rupiah. Besarnya harga tersebut masih relevan, melihat status tanahnya sertifikat hak milik. Dengan demikian, para investor tidak hanya menggunakan sebagai tempat usaha saja tapi juga dapat dijadikan investasi masa depan dan agunan bank.

HERMANSYAHARA

Sesuai Untuk Mencari dan Mengantongi Rejeki.

LUCYTA ANNY HERMAWAN

Keberhasilan pemasaran rukan Golden Centrum tersebut, tampaknya tidak terlepas dari kehandalan Direktur Pemasarannya yang memang sudah mempunyai jaringan bisnis di sektor ruko. menurut wanita kelahiran Palembang 37 tahun lalu itu, memasarkan rukan jauh lebih mudah ketimbang menjual rumah atau properti lainnya. Sebab pasar ruko sudah jelas yaitu para pengusaha yang jumlahnya selalu bertambah dari waktu ke waktu.

Kehadiran rukan pun diminati para investor karena dalam waktu yang singkat *return of invesment* mudah dicapai. Ditambah lagi dengan faktor kebutuhan pengusaha yang selalu mencarikan tempat untuk menjalankan roda usahanya. Keberadaannya diantara deretan *highrise building* juga cukup menunjang. Mengapa ? ''Dapat menjadi alternatif bagi para pengusaha yang belum mampu memilih highrise building sebagai tempat usahanya,'' tutur Lucyta ■

Joko Yuwono

Latest Policies & Regulations on •Development •Marketing •Management of CONDOMINIUMS IN INDONESIA

• 29 to 30 March 1994 • Sari Pan Pacific • Jakarta

Crucial Focus on Key Issues :

- latest government policies and regulations on condominiums including foreign ownership of condominiums
- expected new markets - middle class homebuyers and foreign expatriates
- impact of high interest rates on Indonesian property development and investment
- strata titles in Indonesia - concept and implications for developers and investors
- property financing and purchaser packages
- successful pricing of condominiums
- marketing the development prior to construction
- prospects and strategies in overseas marketing of condominiums
- responsibilities of developer & subsidiary proprietor in condominium management

Plus: Case Studies

- An exclusive insight into the development and marketing of Taman Rasuna Said Apartments
- Innovative approaches to successful marketing of local, regional & international condominium developments

Opening address by
Ir Suyono,
Assistant to the State Minister of Housing for Urban Housing

Expert panel :

- ***Drs Sarwono,*** *Associate Director, Knight Frank Baillieu / PT Surya Prapta Indah & Secretary General, Indonesian Society of Valuers*
- ***Gilbert Wiryadinata,*** *President Director, PT Insal - Utama*
- ***Dr Erman Rajagukguk,*** *Legal Consultant, Erman & Associates & Lecturer on Economic Law, University Indonesia*
- ***Kosmian Pudjiadi,*** *Head of Apartment & Condominium Affairs, Indonesian Real Estate Developers Association*
- ***Rajan Natrajan,*** *Director Finance, PT Catur Swasakti Utama (Bakrie Group)*
- ***John Strang,*** *Vice President & CEO, Taman Rasuna Development (Bakrie Group)*
- ***Benjamin M Lamberte,*** *Managing Director, PT First Pacific Davies Indonesia*
- ***Martin Steens,*** *General Manager, PT First Pacific Davies Indonesia*
- ***Paul Harris,*** *Managing Director, Chesterton International Property Consultants*
- ***Ian David,*** *Assoc Director, Technical Advisor Research and Consultancy, PT. Procon Indah / Jones Lang Wootton*
- ***Wilfred Seow,*** *Technical Advisor, Property Management, PT. Procon Indah / Jones Lang Wootton*

Organised by:
Centre for Management Technology ®
Into our 12th year

Official publication:
PROPERTI INDONESIA

CONDOMINIUMS IN INDONESIA

❑ Yes, we would like to register as conference delegate. ❑ Please send brochure

Name _____

Designation _____

Company _____

Address _____

_____

Tel _____ Fax _____

Fees: The full Registration Fee of US$895 or its equivalent in rupiah per person is required with your Registration. The fees include the cost of all sessions, luncheon, workbooks and notes.

Group Discount: For three or more participants from the same company, the Registration fee per person is reduced to US$795.

Cancellation, Refunds & Transfers : A full refund will be promptly made for all written cancellations three weeks before the meeting. Documentation and a 50% refund will be made for written cancellations received 12 working days before the meeting. A substitute may be made at any time at no extra cost.

Cheques: Crossed & payable to **"CEMANTECH"** and mail with your Registration Form to our Jakarta office only.

For more brochure information please contact the **Centre for Management Technology**
INDONESIA Ms ina/Linda, Administrator, 603 Lippo Centre Jalan Gatot Subroto, Jakarta 12950 **Tel: 520 0798** **Fax: 520 0987**

Bekasi dan Tangerang Akan Jadi Incaran Utama

Daerah Bekasi dan Tangerang agaknya akan menjadi incaran utama untuk perumahan menengah dalam jumlah besar. Beberapa developer yang tadinya lebih cenderung selatan sentris, kini mengalihkan per-hatiannya ke daerah-daerah luar walaupun itu jauh dari pusat kota.

Permintaan akan rumah-rumah sederhana dan menegah tahun ini, ikut menjadi penyebab mengapa bekasi prospeknya demikian bagus untuk rumah tipe ini. Pameran perumahan pertama tahun ini menunjukkan bahwa 75 persen transaksi justru terjadi pada rumah menengah. Dan rumah-rumah semacam ini hanya Bekasi yang cocok dan mampu memberikan prospek bagus. Alasan lain, harga tanah yang belum seradikal daerah pinggir selatan Jakarta. Di daerah yang terakhir itu hanga tanah masih ada kita temui Rp 25.000 per meter persegi. Sedang di daerah Selatan Jakarta, kini harganya sudah berada di atas Rp 300.000. Ini jelas harga yang terlalu tinggi buat daerah pinggir.

Kedua, capital gain di selatan yang sebelumnya sangat fantastis, kini cenderung jenuh. Paling tidak untuk dua tiga tahun ke depan. Bayangkan daerah Ciputat, Lebak Bulus maupun Cinere, kenaikan harga tanah bisa mencapai 75 persen pertahun. Sesuatu yang banyak mempengaruhi spekulan untuk membenamkan uangnya di sana sebelum ini.

Sekarang harga tanah di selatan yang sudah sedemikian tinggi, bahkan ada yang hampir mencapai satu juta tertutama di Lebak Bulus dan Cinere. Ini sudah men-dekati harga tanah di pusat kota. Persoal-annya, harga tanah di pinggir kota termasuk daerah yang disebutkan tadi tidak mungkin akan menyamai atau pun melebih harga di tengah kota.

Tangerang dan bekasi seperti disebutkan tadi akan menjadi incaran nomor satu para developer baik kelas teri maupun kelas kakap terutama untuk pembangunan rumah-rumah sederhana dan menengah.

Di Bekasi, misalnya developer sudah mengajukan rencana pembangunan sebanyak 487.320 unit rumah sampai tahu lalu. yang meliputi luas lahan 8.122 hektar. Setelah berjalan selama satu dasawar-sa, yang sudah direalisasikan baru 166.700 unit meliputi 2.842,70 ha. Artinya masih tersedia stok lahan sekitar 65 persen. Sisa ini diperkirakan akan segera terealisasi mengingat permintaan rumah sedemikian besar. Tangerang pun tidak jauh berbeda.

Ramainya developer yang mengincar lahan di Tangerang dan Bekasi, mulai dari kelas teri sampai kepada mereka yang akan 'berjudi' dalam skala besar, bukan tidak mungkin dalam tahun ini capital gain di daerah ini, akan melonjak drastis ■

Mada Gandhi

TATANRUSTANDI

NAMA PERUMAHAN LOKASI PEMASARAN	LUAS AREA (HA)	JUMLAH UNIT DIBANGUN				TIPE PALING LAKU			TREND HARGA	
		REN-CANA	REALI-SASI	TER-JUAL	STOK	L.BNGN M²	L.TNH. M²	HARGA (RP)	THN. LALU (RP)	SAAT INI (RP)
Taman Semanan Indah Jl. Outer Ring Road Cengkareng Perum Taman Semanan Indah Bl A/26 Rawa Buaya, Jakarta Barat Telp. 6195742, 5401907	17	1500	500	500		106	112.5	Rp. 126.250.000	Min. 60.000.000 Maks. 160.00	Min. 100.750 Maks.
Griya Inti Sentosa Tahap II Ds. Sunter Agung, Kec. Tj. Priuk Perum Griya Inti Sentosa, Jl Kopel Apip Sunter, Jakarta Telp. 682123, 687788	13	900	400	400	60	224	175	Rp. 391.500.000	Baru dipasarkan	Min. 391.500 Maks.
Puri Hutama Estate Jati Mulia, Bekasi Utara Jl. Letjen Haryono MT. Kav 8 Telp. 8191584	3,6	163	—	8	155			—	Baru dipasarkan	Min. 35.392 Maks.
Sunter Paradise Tahap III Sunter Agung, Tanjung Priuk, Jakarta Utara Jl. Paradise Raya No. 1, Sunter Paradise RE. Telp. 680123, 681234	8	150	75	75	75	—			Baru dipasarkan	Min. 582.000 Maks.
Pesona Depok Estate Tahap II Jl. Margonda Raya No 45, Depok Telp. 7773414, 7773480	9	400	—	36	364	89.5	126	Rp. 125.650.000	Baru dipasarkan	Min. 124.250 Maks.
Puri Jati Estate Ds. Jati Asih, Kec Pondok Gede, Bekasi Jl. Tebet Utara No. 26, Jakarta Selatan Telp. 8295622, 8295790	6	136	—	—	136	—			Baru dipasarkan	Min. 86.700 Maks.
Puri Cileungsi Jl. Raya Cileungsi - Agrowisata Km 5, Bogor Pondok Pinang Centre C-44, Jakarta Telp. 7511878, 7509387, 7509391	15	1900	—	500	—	21	60	Rp. 8.955.000	Baru dipasarkan	Min. 8.955 Maks.
Taman Tri Daya Indah Desa. Tri Daya Sakti, Kec. Tambun, Bekasi Perniagaan Roxy Mas Bl C-4 No 9. Jl KH Wahid Hasyim 125 Telp. 3867423, 3867424	2	1000	250	250	200	21	60	Rp. 10.000.000	Min. 9.800.000 - Maks. —	Min. 10.000 Maks.
Taman Sukatani Permai Cimanggis, Bogor Jl. P. Jayakarta 50 Telp. 6313663, 6010796	13	600	130	10	390	47	120	Rp. 60.800.000	Baru dipasarkan	Min. 49.000 Maks.
Bumi Sani Permai Desa. Setia Mekar, Tabun, Bekasi Jl. Cipinang Cempedak II/43, Jakarta Telp. 8194492, 8500062	12	3000	700	700	2300	21	60	Rp. 11.380.000	Baru dipasarkan	Min. 11.380 Maks.
Puri Agung Permai Desa. Kota Jaya, Pasar Kamis, Tangerang Jl. Cilacap No 14, Menteng, Jakarta Pusat Telp. 3905522, 3905524	8	138	500	200	300	21	60	Rp. 10.650.000	Baru dipasarkan	Min. 10.650 Maks.
Graha Sunter Pratama Sunter, Jakarta Utara Rs. Ancol Jakarta Telp. 684105, 684106	6,9	297	250	250	47	95	90	Rp. 128.000.000	Min. 97.500.000 Maks. 220.00	Min. 128.000 Maks.
Alinda Kencana Permai Pondok Ungu, Bekasi Utara Komp Pert Pulo Mas Bl III No 14. Jl Perintis Kemerdekaan Telp. 4896347, 4893214	20	3000	1000	1000	2000	21	60	Rp. 12.500.000		Min. 12.500 Maks. 19.000

TURUN %	FASILITAS	BANK PENYEDIA KPR	KETERANGAN (SANGAT BAIK / BAIK / CUKUP)
	Mini Market, Tenis Court	Bank Darmala, BII, Bank Bira, Bank Niaga	Bekas sawah dan kebun. Dapat dicapai dengan Angkot, tepat di tepi jalan raya Rawa Buaya.
	Sekolah TK, Air PAM, Telepon	Bank Servitia	Bekas perkampungan penduduk. Tahap II baru dipasarkan. Kenaikan harga tanah di sekitar lokasi ini rata-rata sudah mencapai 50 persen pertahun. Berdekatan dengan areal PRJ. Developernya PT Inti Servitia. 🏛
	—	BTN	Sebelumnya bekas sawah tadah hujan. Proyek baru. Lalu lintas cenderung lancar. Developernya PT Hutama Karya
	Lap. Tenis, Air PAM, Telepon	BUN	Sebelumnya bekas rawa yang sudah rakayasa untuk mengantisipasi banjir. Kendaraan umum yang melewati lokasi ini adalah Metro Mini jurusan Tanjung Priok - Senen. Developernya PT Sunter Progress.🏛
	Tenis, Masjid	Bank Subentra, BUN, Bank Bali, Uni Bank, BII, Bank Niaga	Sebelumnya adalah perkebunan non produktif. Lalulintas cenderung lancar. Kenaikan harga rumah di lokasi ini 15 persen pertahun sementara tanah kenaikannya juga sejumlah itu. Developernya PT. Pedoman Tata Agung
	—	Bebas	Bekas kebun dan sawah penduduk yang non produktif. Kemacetan hanya mungkin terjadi di Jalan Inpeksi Kali Malang dan Jalan Raya Pondok Gede. Kenaikan harga tanah di sekitar lokasi ini antara 10 hingga 20 persen pertahun. Developernya PT Mustama Cakramandiri.
	—	BTN	Ini merupakan proyek baru. Sebelumnya lokasi ini adalah sawah darat dan tegalan yang sudah rekayasa untuk menanggulangi banjir. Developernya, PT Multi Lintas Cemerlang.
	—	BTN	Tahun lalu harga terendah rumah di lokasi ini Rp 9.800.000 kini untuk tipe yang sama (terendah) mencapai Rp10.000.000. Kenaikan harga tanah di sekitar lokasi juga tidak jauh berbeda dengan harga rumah. Developernya PT. Dwicitra Mekar Abadi.
	—	BTN	Ini merupakan proyek baru. Lokasi ini adalah bekas tanah pemukiman penduduk yang dibebaskan tahun 1985. Kenaikan harga tanah di sekitar lokasi ini rata-rata 10 persen pertahun. Developernya PT. Warga Pendasindo Perkasa.
	—	BTN	Ini juga proyek baru. Kenaikan harga tanah di sekitar lokasi ini rata-rata 15 persen pertahun. Kemacetan kemungkinan akan terjadi di Perumnas III B. Developernya PT Sani Hexa Putera.
	—	BTN	Lokasi ini bekas tanah tegalan yang sudah rekayasa untuk mengantisipasi banjir. Kenaikan harga tanah per tahun di sekitar lokasi ini rata-rata 15 persen. Ini merupakan proyek baru. Developernya PT. Induk Serangkai Agung.
	Taman, Sekolah Dasar	Uni Bank, BUN	Sebelumnya, tanah kosong. Dilalui kendaraan umum jurusan Tanj. Priok - Senen. Kenaikan harga tanah di lokasi ini mencapai 20%, rumah rata-rata 15% pertahun developernya PT Bambu Kuning Metropolitan Kencana. Lokasi ini berdekatan dengan PRJ 🏛
		BTN	Lokasi ini sebelumnya adalah sawah daratan. Kemacetan hanya mungkin terjadi di Jalan Raya Bekasi dan Jalan Seroja. Kenaikan harga rumah berkisar antara 15 hingga 20 persen pertahun. Kenaikan harga tanah antara 10 hingga 15 persen pertahun. Developernya PT. Adito Mula Sakti.

PERUMNAS

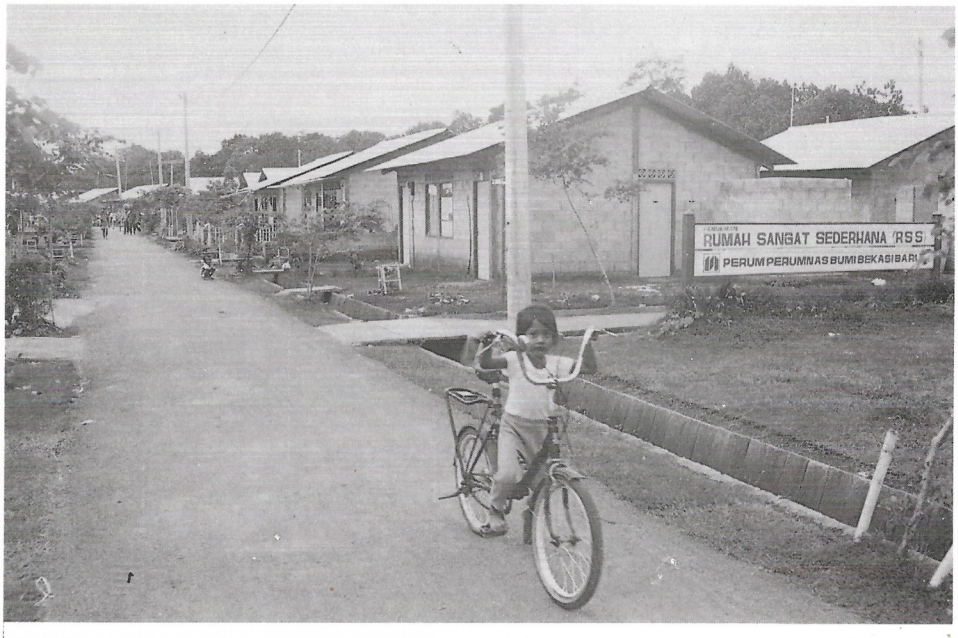
Langkah-Langkah Menyiasati Target Nasional

Tahun ini, pemerintah menambah beban target penyediaan rumah kepada Perumnas sebanyak50.875 unit. Dua kali lebih besar dari tahun sebelumnya. Bagaimana kiatnyamenyandang tugas nasional tersebut ?

Bisnis Perum Perumnas, kalau boleh disebut begitu, tahun-tahun mendatang omsetnya akan melonjak tajam. Tahun ini saja, Badan Usaha Milik Negara itu, sudah memasang target membangun sebanyak 50.875 unit. Ini merupakan bagian pertama dari beban penyediaan rumah yang ditetapkan Pemerintah, sebanyak 300 ribu unit selama Pelita VI. Separoh dari target pembangunan perumahan nasional sebanyak 600 ribu.

Target yang ditetapkan di atas, lebih besar dari realisasi pembangunan perumahan yang dilaksanakan perusahaan ini, selama Pembangunan Jangka Panjang tahap pertama. Sejak berdiri tahun 1874 hingga akhir Pelita V, rumah yang terbangun hanya sebanyak 240 ribu unit. Selama Pelita V, target pembangunan yang diselesaikan hanya 85 ribu unit. Sedangkan kini harus tercapai target di atas 50 ribu unit setiap tahun.

Bisakah target tersebut tercapai? ''Berat! Tetapi ini tugas nasional,'' begitu komentar Ir. Srijono, Direktur Utama Perumnas mengomentar target di atas. Pernyataan singkat itu, bukan bercanda. Soalnya sejumlah kendala dalam pembangunan perumahan, khususnya untuk rumah kalangan menengah ke bawah, menghadang. Pertama soal penyediaan lahan yang kian sulit. Kemudian harga lahan yang tidak menentu, sering jauh lebih tinggi dari anggaran yang ditetapkan. Terakhir, masalah harga bahan bangunan yang acap kali sulit diprediksi. Terkadang melambung secara tiba-tiba, atau hilang dari pasaran, seperti semen akhir-akhir ini.



KOMPLEKS RSS PERUMNAS BEKASI BARAT, *TUGAS NASIONAL*

Namun Perumnas tidak menyerah. Srijono beserta para Direksi lainnya, dalam percakapan dengan Properti Indonesia, menyebutkan telah membuat berbagai ancang-ancang. Di antaranya, ''kami mengajak para mitra usaha berdialog guna bersama-sama mencari jalan keluar bagi pelaksanaan tugas nasional ini,'' kata Ir. Harun Hadinegoro, Direktur Perencanaan Perumnas.

Akhir tahun lalu, Perumnas memang menyelenggarakan pertemuan dengan mitra usaha. Dalam pertemuan tersebut dibicarakan berbagai masalah yang menyangkut upaya untuk menyukseskan program pembangunan perumahan nasional. Pertemuan ini dihadiri oleh wakil-wakil dari Masyarakat Perkayuan Indonesia (MPI), Asosiasi Semen Indonesia (ASI), perencana, para kontraktor serta berbagai instansi pemerintah terkait.

Hasilnya, cukup melegakan. Pabrik semen memberikan rekomendasi kepada kontraktor, sehingga dapat langsung membeli semen dari pabrik. MPI menyerukan anggotanya untuk mendukung bahan baku kayu. Departemen Pekerjaan Umum mendukung melalui pembangunan prasarana dalam bentuk jalan, air bersih, jalan masuk, drainage dan saluran. Pemda tak ketinggalan pula, berupa kemudahan dan percepatan perijinan. Dari BPN diperoleh kemudahan izin lokasi dan

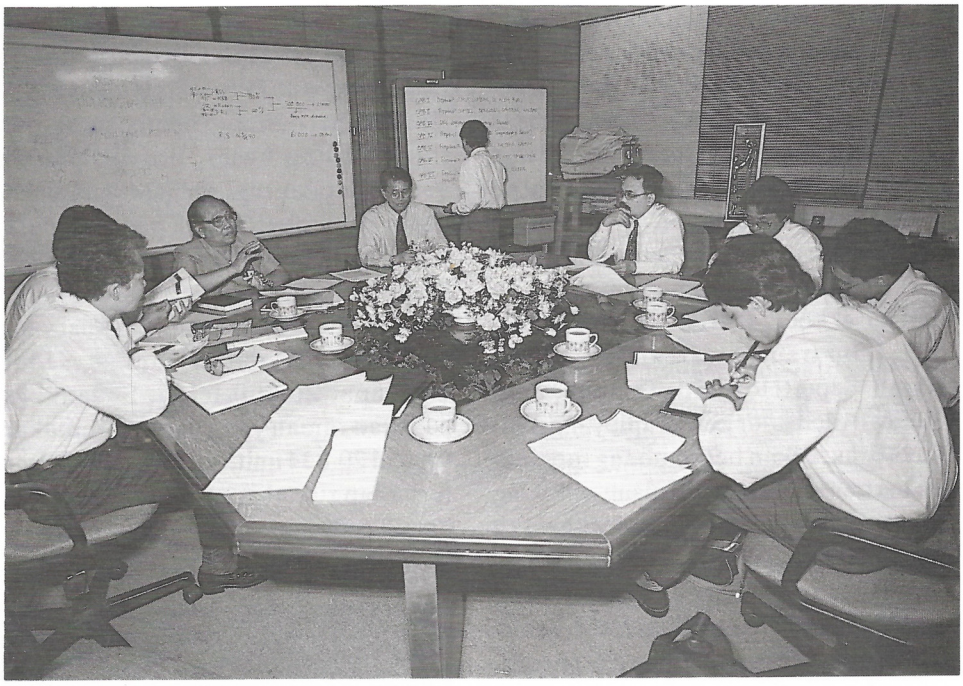
pembebasan tanah.

Tampaknya Perumnas boleh berlapang hati. Tetapi satu masalah klasik, tetap saja mengganjal. Yaitu penyediaan tanah. Yang satu ini memang memusingkan, hampir semua pihak yang berhubungan dengan pembangunan perumahan. Lahan sudah kian langka. Harganya pun tak bisa distop, supaya bisa terjangkau sesuai dengan pagu anggaran rumah sederhana (RS) dan rumah sangat sederhana (RSS). Inilah salah kendala yang memusingkan Srijono dalam mencapai target pembangunan rumah yang menjadi tanggung jawab Perumnas.

Akan tetapi, badan usaha milik negara yang tak boleh rugi, tetapi dilarang mencarai untung besar ini, kata Srijono, tak kehilangan akal. Dengan cepat dilakukan pendekatan kepada instansi lain yang memiliki lahan, tetapi belum dibangun. Pula dilakukan pendekatan kepada kawasan industri yang memang telah menyediakan lahan bagi pembangunan rumah karyawannya. Tak cuma itu. Para developer swasta yang besar-besar pun didekati. ''Mereka kan punya lahan luas. Mereka harus memenuhi ketentuan pemerintah mengenai pola pembangunan 1:3:6. Mbok, ya yang enamnya diserahkan saja kepada Perumnas untuk membangunnya,'' ujar Srijono.

Upaya ini sudah menampakkan hasil. Beberapa Pemda, seperti Bengkulu, Batam, Kalimantan Timur, sudah menyediakan lahan. Perumnas diminta untuk membangun lahan yang memang sudah dipruntukkan bagi karyawan Pemda tersebut. Sedangkan di tingkat pusat, Departemen PU telah mengajak Perumnas membangun rumah untuk karyawannya. Lokasinya di Narogong. Selain itu, MPI Kalimantan Timur juga telah menyediakan lahan untuk pembangunan sebanyak 9.000 unit rumah bagi karyawan mereka.

Persoalan yang berat adalah menyediakan rumah di wilayah-wilayah padat, seperti di Jabotabek dan Jawa pada umumnya. ''Kami mengharapkan bisa memanfaatkan tanah negara,'' ujar Ir. Pardi, Direktur Pertanahan Perumnas. Tetapi masalahnya, '' sebagian besar



IR. SRIJONO MENERIMA PROPERTI INDONESIA, SOAL DANA TIDAK MASALAH

tanah negara di daerah padat sudah ditempati. Untuk membebaskannya tidak gampang. Selain itu banyak pula tanah yang tumpang tindih kepemilikannya, antara satu instansi dengan instansi lainnya.''

Pardi menyebut beberapa lokasi bekas perkebunan yang tidak produktif lagi. Pada saat ini memang sedang dilakukan penjajakan. Namun, tanah-tanah tersebut, jauh dari jalur transposrtasi. Jika dibangun, akan membebani para pemukimnya dengan biaya transport yang tinggi. Karena itu, kata Pardi lagi, Perumnas, selalu berupaya memilih lahan untuk pembangunan yang berada di wilayah pengembangan, yang pasti didukung oleh prasarana umum yang akan dibangun oleh pemerintah.

Untuk wilayah Jabotabek, persoalan tanah ini lebih pelik lagi. Sangat sulit untuk memperoleh tanah dengan harga yang tarjangkau untuk tipe RS dan RSS.

REKAPITULASI
RENCANA KERJA DANA ANGGARAN PERUSAHAAN TAHUN 1994
PENJUALAN RSS, RI. RS, FLAT

No.	Lokasi	Perkiraan Realisasi								Jumlah RAKP 1994	
		TW I		TW II		TW III		TW IV			
		Unit	Rp	Unit	Rp	Unit	Rp	Unit	Rp	Unit	Rp
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
1	Cabang I	874	9.537.092	807	9.860.103	1.296	7.482.197	2.534	15.078.721	5.510	41.958.113
2	Cabang II	1.788	14.503.966	1.718	11.885.660	1.389	7851.824	1.374	7.007.218	6.218	41.248.668
3	Cabang III	1.253	30.154.359	1.005	29.473.751	2.347	47.919.972	1.154	27.835.534	5.849	135..383.616
4	Cabang IV	705	5.121.924	368	3.146.389	2.258	19.785.854	1.955	16.371.916	5.285	44.426.533.
5	Cabang V	1.027	9.372.497	2.590	15.782.787	2.962	15.030.295	1.869	9.556.318	8.449	49.741.897
6	Cabang VI	1.158	9.932.576	1.591	17.765.842	1.363	15.640.224	4.539	25.518.688	8.650	68 857330
7	Cabang VII	1.893	15513.844	2.819	21.533.275	3.638	19.784.388	2.564	14.744.893	10.914	71.576.400
	Jumlah	8.698	94.136.258	10.986	109.448.257	15.203	133.494.754	15.988	116.113.288	50.875	453.192.557

Cabang I : Propinsi Sumut, Sumbar, DI Aceh dan Riau
Cabang II : Propinsi Sumsel, Bengkulu, Lampung, Kalbar
Cabang III : DKI Jakarta, Tangerang dan Bekasi
Cabang IV : Propinsi Jabar (Kecuali Tangerang dan Bekasi
Cabang V : Propinsi Jateng, Kalsel, Kalteng dan Kaltim
Cabang VI : Propinsi Jatim, Bali, NTB, NTT dan Timor-Timur
Cabang VII : Propinsi Sulut, Sulteng, Sulsel, Sultra, Maluku, Irja

Karena sulit bagi Perumnas melakukan perluasan area dari kawasan yang sudah dikembangkan. Bumi Bekasi Baru umpamanya, arealnya tidak dapat diperluas lagi. Sebab di seputar area tersebut, harga lahan sudah belipat kali di atas harga pembelian Perumnas.

Karena itu, jangan heran bila lokasi baru perumahan Perumnas makin jauh dari pusat kota Jakarta. ''Tetapi berada pada jalur transportasi masal,'' kilah Harun. Seperti lokasi di Tambun, yang dilewati oleh jalur kereta api, yang nantinya diharapkan berkembang menjadi sarana transportasi masal ulang-alik yang cepat dan nyaman bagi mereka yang bekerja di Jakarta.

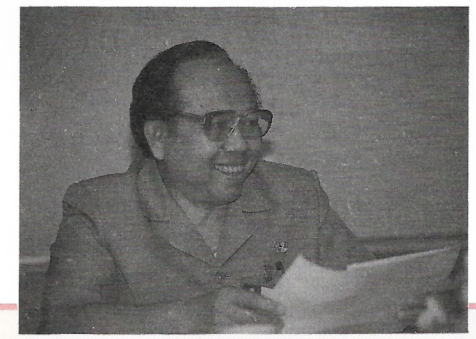
Menyimak dari anggaran yang direncanakan untuk tahun 1994, Jabotabek menyerap dana yang terbesar. Hampir sepertiga dari anggaran secara nasional atau lebih Rp 135 milyar. Dana sebesar itu hanya cukup untuk membangun sebanyak 5.849 unit rumah. Nilai tersebut hampir dua kali lipat anggaran pembangunan 10.914 unit rumah untuk beberapa wilayah Timur Indonesia. *(Lihat: Tabel Rekapitulasi Rencana Kerja Dana Anggaran Perusahaan tahun 1994)*

Dilihat dari segi bisnis, meskipun tidak untung besar, proyek-proyek Perumnas tidak rugi. Pemasarannya pun, boleh dikatakan sudah pasti. Seperti diungkapkan oleh Ir. Budi Prabowo, Direktur Pemasaran Perumnas, hingga akhir Pelita V, Maret nanti peminat yang sudah masuk daftar tunggu sedah mencapai 26.000 lebih. Sedangkan pasokan rumah yang dapat disediakan tinggal 20.834 unit. Artinya permintaan terhadap rumah-rumah sederhana ke bawah jauh diatas pasok yang tersedia.

Sedangkan pembiayaan hampir tidak ada masalah. Selain skim KPR yang disediakan oleh BTN dengan bunga rendah (*,5 persen untuk RSS dan 10 persen untuk RS), sekarang Bank Papan Sejahtera pun menyediakan skim serupa. Baru-baru ini, Pemerintah mengumumkan pula penyalurkan KPR untuk RS dan RSS melalui sejumlah Bank swasta. Selain itu dana Tabungan Perumahan Pegawai Negeri Sipil (Taperum) tersedia pula dalam jumlah yang cukup besar untuk membantu uang muka KPR. ''Dana tersedia. BTN dan Bank Papan Sejahtera, sangat mendukung kami. Jadi tidak ada masalah dalam soal dana,'' ujar Srijono.

Dari gambaran di atas, tugas yang diemban Perumnas tidak ringan. Suksesnya dalam mencapai target yang ditetapkan sangat tergantung pada penyediaan lahan, yang diperkirakan dibutuhkan seluas 6.000 hektar untuk seluruh Indonesia. Sama dengan luas lahan yang telah dikuasai oleh proyek Kota Mandiri Bumi Serpong Damai (BSD)■

Mada Gandhi/MD



IR. AHMAD LANTI

Keuntungan Bersihnya Besar Juga

Banyak developer mengeluh, membangun RS dan RSS tidak layak dari segi bisnis. Untungnya sangat tipis. Siapa yang mau menanamkan modal-nya dengan untuk begitu, padahal sektor lain banyak yang menawarkan keun-tungan yang lebih besar. Selain itu, pekerjaan membangun RS dan RSS tidak lebih ringat keruwetannya, di-banding rumah menengah dan mewah.

Ir. Ahmad Lanti, Direktur Peru-mahan pada Ditjen. Cipta Karya, Depar-temen PU yang selalu mengeluarkan standar biaya pembangunan peru-mahan, mengutarakan pendapatnya kepada Gatut Sulistyo dari Properti Indonesia. Di bawah ini petikannya.

Selama ini para developer mengeluh, membangun RS dan RSS tidak menguntungkan. Apalagi dengan harga tanah yang sudah tinggi seperti sekarang ini. Bagaimana pendapat Anda?

Kendala yang selalu dikeluhakan developer memang masalah perijinan dan harga tanah. Khusus untuk perijinan Pemerintah sudah melakukan deregulasi. Ini diharapkan banyak membantu mempercepat proses keluarnya ijin pembangunan proyek.

Soal keuntung memang kecil. Tetapi kan dikompenasi dengan turn over yang cepat, karena peminatnya banyak. Begitu dibangun langsung laku. Sehingga developer bisa membangun lagi di lokasi lain. Beda dengan rumah menengah dan mewah yang harus me-nunggu cukup lama. Kadang berbilang bulan.

Menurut Anda, berapa unit RS dan RSS minimum dibanguna, sehingga proyek tersebut dapat dikatakan layak?

Peraturannya untuk itu memang tidak ada. Tergantung kemampun developer. Tetapi menurut pengamatan saya, kurang lebih 200 unit sudah cukup feasible.

Tetapi soal harga tanah yang terus melonjak, bagaimana?

Untuk mencapai harga RSS Rp 4,5 juta, maka harga tanah maksimum Rp 7.000 permeter persgi. Tidak boleh lebih dari itu. Jika lebih hitungannya jadi lain. Tetapi yang harus diingat, pembangunan RS dan RSS ini merupakan komitmen nasional. Karena itu developer swasta juga harus komit. Pemerintah akan memberikan bantuan teknis, seperti pembangunan prasarana dan sarana perhubungannya.

YKK HI-SASH
NEWS

New

OREDOR

PINTU KAMAR MANDI UNTUK RUMAH MODERN ANDA !

MEWAH DAN EKONOMIS

Pintu kamar mandi (OREDOR) terbuat dari bahan aluminium dengan design modern dan mewah, dirancang khusus untuk daerah basah sehingga tidak lapuk.

Dengan sistem daun pintu lipat (Folding) dapat menghemat tempat, karet weatherstrip dari bahan neoprene dapat kedap air dan kedap udara.

Keistimewaan pintu kamar mandi (OREDOR):

- Anti keropos dan bebas pemeliharaan.
- Hemat ruang karena sistem Folding (lipat).
- Cara pemasangan praktis.
- Harga terjangkau.
- Penutup panel dapat dibuat sesuai selera anda.

KELEBIHAN BAHAN ALUMINIUM YKK DIBANDING BAHAN KAYU BIASA

KAYU		YKK ALUMUNIUM
Tidak tahan terhadap rayap, mudah keropos.	SERANGAN RAYAP	Bebas dari rayap, tidak akan keropos.
Warna cepat luntur, harus sering di cat ulang.	PEMELIHARAAN	Warna tidak akan luntur, tidak perlu dicat ulang.
Tingkat kebocoran air, udara dan suara sangat tinggi.	KEBOCORAN AIR, UDARA, SUARA	Kedap air, udara dan suara, karena dilengkapi karet Weatherstrip.
Secara tradisional, perlu tenaga ekstra.	PEMASANGAN	Pemasangan sangat mudah dan cepat.
Terkadang sulit di buka-tutup, karena muai-susut tidak tetap.	PEMAKAIAN	Kondisi apapun, tetap mudah dibuka-tutup.
Tampil biasa saja.	PENAMPILAN RUMAH	Tampil modern, citarasa tinggi.

YKK HI·SASH
ALUMINIUM ARSITEKTURAL
UNTUK RUMAH MODERN

PT. YKK ALUMICO INDONESIA
HEAD OFFICE : CHASE PLAZA, 3rd Floor Jl. Jend. Sudirman Kav. 21 PO. Box. 3425 JKT JAKARTA Phone : (021) 5704430 (3 line hunting) (021) 5208085 (3 line hunting) (021) 588520, Fax : (021) 5207025
FACTORY : Jl. Manis Raya No. 23 Desa Jatake Jatiuwung Tangerang JAWA BARAT Phone : (99) (55) 22513, (55) 22624, (55) 22601, Fax : (55) 24076
SURABAYA BRANCH : AMBENGAN PLAZA A-2 Jl. Ngemplak No. 30 SURABAYA - 60272, Phone : (031) 519998, Fax : (031) 519998

MAHABA ADVHU/93

THAILAND

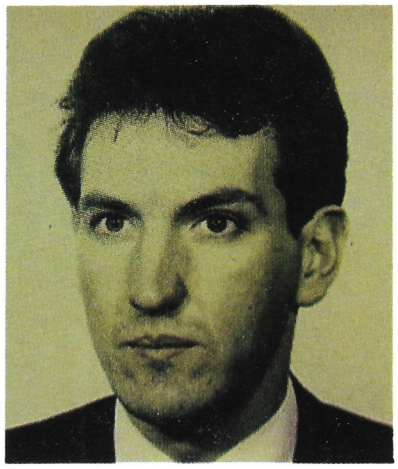
Dibelit Bisnis Properti yang Tengah Sakit

Bisnis properti di Thailand saat ini sedang dilanda kelesuan pasar yang parah. Banyak gedung perkantoran kosong. Yang dalam pembangunan terbengkalai. Salah satu sebabnya adalah kemacetan lalu lintas.

Bisnis properti di negara Ratu Sirikit, Thailand, saat ini sedang sakit. Bangunan ruang perkantoran berlantai 19 yang terletak di jalan utama Na Ranong, milik developer Kita Internasional contohnya. Sejak diresmikan September 1993 lalu, sampai hari ini masih kosong. Setelah konsultan pemasaran Richard Ellis dan First Pacific Davies mengundurkan diri, karena beda pendapat soal isi kontraknya dengan developer, tidak satupun konsultan properti kelas internasional lain yang berminat untuk menanganinya. Terakhir sebagaimana ditulis oleh majalah Asia Money, disebutkan bahwa bangunan tersebut beserta seluruh fasilitas yang dimilikinya ditawarkan dengan harga penawaran pembuka Bhat 550 juta (US$ 22 juta). Para pengamat meramalkan bahwa situasi serupa cenderung terulang pada bangunan ruang perkantoran Thongkham Tower berlantai 28 tingkat, milik developer Sai Thip ICD yang tengah dalam konstruksi. Lokasinya berdekatan dengan bangunan di atas.

Di sudut kota mana pun di Bangkok saat ini, situasinya menunjukkan bisnis ruang perkantoran yang benar-benar sakit. Banyak gedung perkantoran yang kosong. Kalaupun terisi, hanya separuhnya. Di sana-sini tampak bangunan yang terhenti pembangunannya. Di lokasi-lokasi tersebut, tingaal onggokkan puing yang berbamburan ke sana-sini.

Colliers Jardine Thailand memperkirakan, persediaan ruang perkantoran di Bangkok sampai dengan akhir tahun 1994 akan mencapai 4,3 juta meter persegi. Naik 100% dibandingkan situasi tahun 1991. Bahkan penelitian sebuah biro penilai internasional, American Appraisal Company, menunjukkan bahwa jumlah ruang kantor yang tersedia di Bangkok sampai dengan akhir tahun 1993 adalah 460% lebih banyak daripada permintaan (demand)


ASIA MONEY

DAVE ROBINSON (BARING RESEARCH Co) *JANGAN MEMMPERSOALKAN OCCUPANCY RATE-NYA DAHULU, TETAPI LEBIH PENTING DIPERHATIKAN MASALAH TINGGINYA HARGA TANAH*

Gambaran kelabu di atas sesungguhnya bertolak belakang dengan optimisme yang tengah berkembang di masyarakat tentang perbaikan ekonomi negara tersebut. Majalah Property Link dengan tandas meramalkan bahwa situasi makro dan mikro ekonomi Thailand pada tahun 1994 ini akan melonjak pesat. Pertumbuhan GDP pada tahun 1994 ini akan mencapai 8% dibandingkan dengan 7,3% ditahun 1993. Bahkan IMF meramalkan Thailand akan menjadi negara Asean yang paling tinggi laju pertumbuhan ekonominya ditahun 1994 dan tahun-tahun berikutnya.

Sebagai ilustrasi, majalah Asia Inc., menulis bahwa developer Bangkok Land & Co., tengah bergiat menyelesaikan proyek mega perumahan Muang Thong Thani, terlatak di kawasan luar kota Bangkok berdampingan dengan bandara Don Muang. Proyek raksasa ini derancanakan menyediakan permukiman bagi 1 juta keluarga. Diperkirakan akan menelan biaya lebih dari US$ 1 milyar.

Nigel Cornick, Direktur Pemasaran Colliers Jardine Indonesia, mengatakan bah-wa ada dua hal utama yang menjadi kendala dalam memulai bisnis properti di Thailand : Pertama data statistik yang disediakan pemerintah sama sekali tidak dapat dipercaya. Kedua, terdapat perbedaan yang besar sekali antara satu lokasi dengan lokasi lain di berbagai bagian kota Bangkok.

Dalam praktiknya bisnis properti di Bangkok terbagi dalam lima subsektor yang sangat berbeda baik dalam nilai proyek maupun daya serap pasarnya. Dari kelima sub-sektor ini, kawasan yang paling potensial dan paling menguntungkan adalah daerah Silom Road, Sathorn Road, Wireless Road dan Ratchamdari Road. Hal ini ditunjukkan dengan terjual habisnya seluruh ruang perkantoran Diethelm Towers, Silom Complex, 208 Wireless Road dan Thanya Plaza.

Karena itu tidaklah mengherankan, menjadi rebutan pemain properti internasional. Diperkirakan pangsa pasar di

kawasan ini masih akan tetap prospektif sepanjang tahun 1994 ini. Salah satu faktor adalah keterlambatan penyelesaian beberapa proyek, sehingga perkiraan sebelumnya bahwa akan terjadi tingkat kekosongan sebesar 22% dapat terhindari. Pembangunan proyek-proyek permukiman dikawasan itu juga masih memberikan harapan yang baik. Contohnya adalah kesuksesan developer Tanayong yang berhasil menjual habis 386 unit kondominium di Ratcham dari Road bulan September 1993 yang lalu, hanya dalam waktu beberapa hari saja setelah resmi dipasarkannya.

Akan tetapi di luar lingkaran kawasan pusat kota Bangkok, seperti kawasan Bang Na Trat, Rama IX dan Sri Nakorn, yang situasi pembangunannya sama semrawutnya dengan kekacauan lalu lintas Bangkok yang termasyhur itu, menunjukkan kelesuan yang memuncak. Menurut beberapa pengamat, kendala yang paling besar adalah kemacetan lalu lintas. Selain itu kurangnya prasarana kegiatan bisnis yang tersedia di situ. Biro konsultan internasional HG Asia meramalkan bahwa tingkat hunian untuk daerah-daerah tersebut akan terus menerus merosot tajam dari 96% (1991) menjadi 43% (awal 1993) dan 38% diakhir tahun 1994. Bahkan menurut Panya Smittikorakul, analis dari HG Asia, gulung-tikar para developer yang memiliki proyek di daerah tersebut tinggal soal waktu saja.

Dalam pada itu, David Robinson, Direktur Pemasaran Baring Research Co., menyatakan bahwa yang menjadi kendala utama adalah tingginya harga tanah. Faktor ini jauh lebih bermakna untuk diperhitungkan daripada mempersoalkan tinggi-rendahnya tingkat hunian. Dave memberikan contoh, bahwa tingginya harga tanah - ditambah dengan tingginya biaya konstruksi dan tingginya modal kerja - telah mengakibatkan rata-rata biaya proyek dikawasan Asoka mencapai Baht 350/m2/bulan ; sedangkan nilai sewanya hanya berkisar antara Baht 300 - Baht 400 saja.

Walaupun dilihat dari segi demografi pangsa pasar cukup baik, ternyata letak lokasi dan bentuk eksklusivitas bangunan tidak selalu menjanjikan sukses penjualan. Pembangunan proyek apartemen mewah President Park dengan 392 ruang biasa dan 14 ruang penthouse, juga mengalami keterlambatan yang berlarut-larut. Konsultan pemasarannya, Richard Ellis, boleh saja mengklaim sudah terjual 65% ruang apartemen sebelum dipasarkan, tetapi para pengamat memperkirakan angka tersebut hanya mencapai dibawah 60% saja.

Memang bagi developer raksasa tidak akan ada kemungkinan gulung tikar dalam situasi bisnis yang serba kurang menguntungkan saat ini. Bangkok Land dengan proyek mega Muang Thong Thani di luar kota Bangkok bahkan mengatakan 80% proyeknya telah terjual habis kepada para pemesan jauh hari sebelum resmi dipasarkan. Yang menjadi pokok gunjingan para pengamat properti bukanlah ramalan angka-angka penjualan tersebut, tetapi letak lokasi proyek Muang Thong Thani yang sebenarnya tidak laik bangun. Beruntung bahwa yang mengerjakannya adalah konglomerat pemilik berbagai bank utama di Thailand (termasuk Bangkok Bank, The Siam Commercial Bank serta Bouyges Group) sehingga proyek tersebut akan terjamin penyelesaiannya.

Bagi developer nonkonglomerat, situasinya sungguh jauh berbeda. Banyak bangunan-bangunan yang tidak terselesaikan, sedangkan yang sudah terselesaikanpun banyak yang ada dalam kondisi menyedihkan karena tak ada pembelinya.

Mengatasi kemelut yang tengah melilit belakangan ini, beberapa developer berusaha untuk memperoleh dana bagi penyelesaian bangunannnya dengan cara menjual kepada calon pembeli sebelum bangunan tersebut selesai didirikan. Walaupun demikian, hal tersebut tidak selalu berhasil menolong mereka. Contohnya adalah Ajla Company, suatu perusahaan yang dibentuk oleh 'orang dalam' Thai Military Bank. Perusahaan ini terpaksa dinyatakan pailit dan seluruh asetnya dibekukan oleh Thai Military Bank yang selama ini bertindak sebagai penyandang dana utamanya.

Banyak bank lain yang mengalami kejadian serupa seperti yang dialami Thai Military Bank, sehingga sudah bukan rahasia umum lagi bahwa para developer di Bangkok sering didatangi pihak bank menawarkan deretan properti 'asuhan' mereka yang sedang diambang kebangkrutan. Pihak bank sendiri menolak tuduhan para developer bahwa mereka tidak luwes dalam memberikan kreditnya.

ASIA MONEY

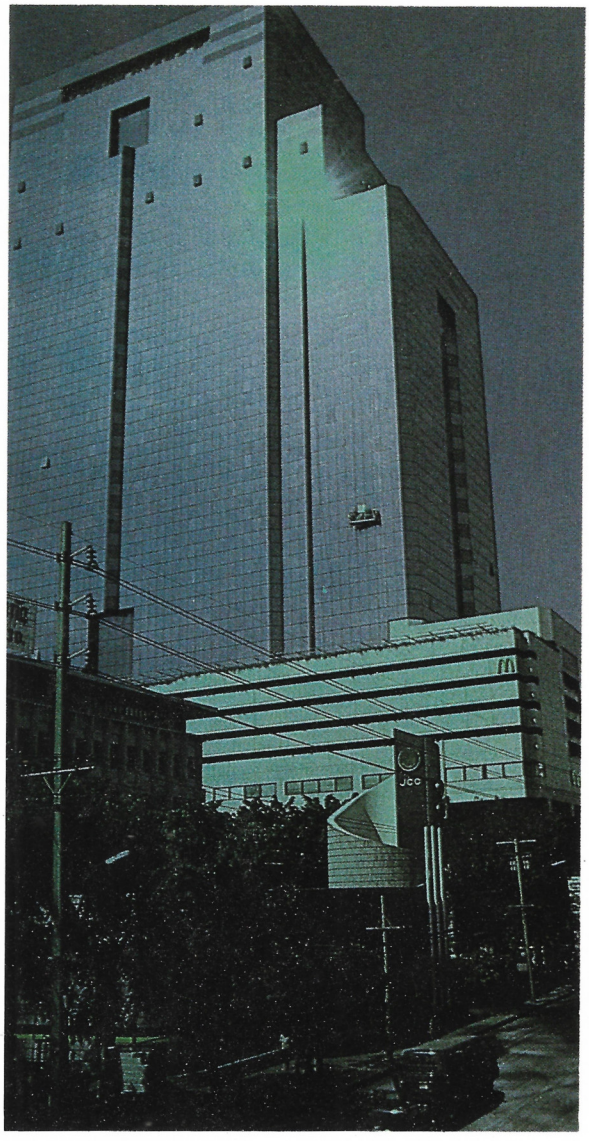
BISNIS PROPERTI DI BANGKOK:
PASAR MASIH BERGERAK WALAUPUN DENGAN MERAYAP DILANTAI

Ranjit Ghoshi, asisten Vice President dari CitiBank Bangkok dengan sarkastik mengatakan bahwa boom properti di Thailand sudah berlalu sementara para pengusaha masih memimpikannya. Bank-bank tetap menyediakan kredit yang cukup dalam batas-batas yang wajar.

''Kalau Anda amati setiap warga Thailand yang ada di muka Anda, maka ketahuilah bahwa 90% tubuhnya sudah dibalut dengan kredit bank,'' ujar Ranjit. Peraturan perbankan di Thailand tidak memperkenankan bank-mengeksekusi atau melelang barang-barang yang dijaminkan. Oleh karena itu, biasanya yang dilakukan bank adalah membeli dari pemilik properti tersebut barang yang dijaminkannya dengan harga semurah mungkin.

Bukan hanya sektor perumahan dan ruang perkantoran saja yang sedang dilanda wabah kelesuan. Prospek bisnis properti dibidang perhotelanpun memberikan gambaran yang suram. Hellen Cullen, analis dari Collier Jardine, mengutarakan bahwa jumlah persediaan kamar hotel kelas satu di Bangkok akan meningkat hebat dari 19.500 kamar (1992) menjadi 34.731 kamar (akhir 1996) tetapi capital valuenya cenderung mengalami penurunan hingga diperkirakan hanya akan mencapai 40% saja. Ditambah dengan kenaikan berlipat ganda dari harga tanah, maka akan sukar sekali diharapkan hadirnya investor baru dibidang bisnis per hotelan ini.

Bisnis dibidang pembangunan lapangan golf yang pernah mengalami masa jaya diawal tahun 1990, juga telah menjadi suram. Bulan Juli 1993 lalu, developer Platong Karat terpaksa menjual lapangan golf 18 holes miliknya kepada Univest Group oleh karena kesulitan keuangan yang melandanya. Hal itu hanya dimungkinkan karena kebetulan saja Univest Group telah membatalkan rencana pembangunan proyek permukiman Muang Ake Suwin-thawong senilai Baht 2 juta oleh karena analisa mereka menyimpulkan bahwa proyek tersebut sudah tidak laik jual lagi.



ASIA INC.

KILAUAN CHARN ISSARA TOWER II DI BANGKOK.
BAGAIMANA DENGAN OCCUPANCY RATE-NYA?

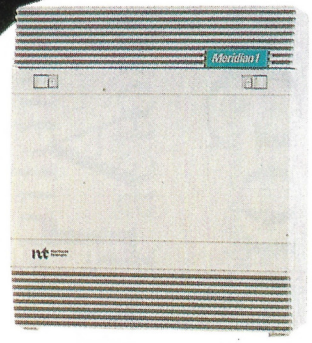
Sebenarnya pemerintah Thailand juga telah berusaha semaksimal mungkin untuk menarik investor-investor baru baik domestik maupun asing, dengan mempersiapkan iklim makro ekonomi yang lebih baik. Suku bunga bank telah diturunkan dari 16% setahun (1992) menjadi 11% setahun (1993) dan diperkirakan akan lebih diturunkan lagi sebanyak 200 angka dasar. Dibukanya pasar saham Euroconvertible juga akan memudahkan para developer untuk menyehatkan keuangannya. Disamping itu, banyaknya proyek-proyek macet yang baru sebagian terselesaikan, diharapkan akan dapat menekan biaya konstruksi bagi developer yang berminat untuk menyelesaikannya. Menjawab uluran tangan pemerintah ini, beberapa developer telah mulai membangun proyek-proyek baru.

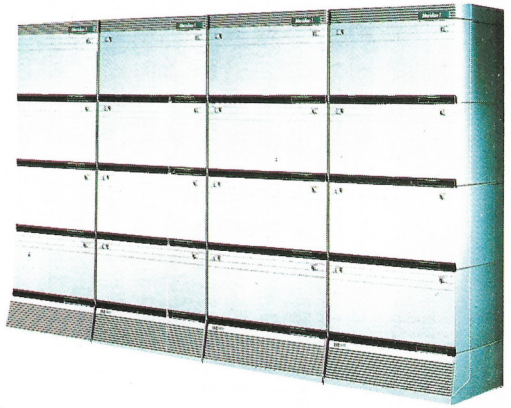
Thammatani Co. pada bulan Agustus 1993 yang lalu telah mengumumkan akan membangun Elephant Tower, bangunan perkantoran bertingkat 32 dengan 3 buah menara yang dihiasi dengan ornamen berbentuk kepala gajah lengkap dengan dua buah gadingnya. First Pacific Land juga akan menyelesaikan proyek gedung perkantoran 36 tingkat dilahan seluas 150.000 meter persegi dikawasan pusat perdagangan Sathorn yang selama ini terpaksa mereka hentikan.

Walaupun demikian, menurut banyak pengamat, situasi ekonomi Thailand belum menjanjikan kestabilan. Peristiwa devaluasi Baht dipertengahan tahun 1980-an masih merupakan mimpi mengerikan bagi para pengusaha dan dunia perbankan Thailand. Pada waktu itu, bank-bank Thailand terpaksa memu-tihkan pinjaman sejumlah Baht 17 milyar, yang membawa akibat tidak tersedianya dana kredit yang cukup untuk melakukan bisnis dibidang properti.

Pengamat-pengamat juga memperingatkan bahwa setiap hambatan bidang mikro ekonomi dalam kurun waktu sampai dengan 3 tahun mendatang, ditambah dengan suplai properti siap jual yang berlebihan, akan segera menghancurkan bisnis properti di Thailand. Masalah lain yang juga perlu dicegah adalah peningkatan nilai tukar US $ serta penurunan nilai Baht. Banyak yang meramalkan, bahwa pada akhirnya bisnis properti di Thailand hanya akan sanggup ditangani oleh para konglomerat yang sudah mapan saja .....

MERIDIAN 1 FAMILY PABX





northern telecom

FIRST IN GLOBAL COMMUNICATION

- FROM 80 - 10000 LINES
- HOTEL / HOSPITALITY INDUSTRY
- ADVANCE BUSINESS APPLICATION
- MERIDIAN VOICE CALL MESSAGING
- AUTOMATIC CALL DISTRIBUTION (ACD)
- NETWORKING
- ISDN SERVICES
- WIRELESS PABX CT-2
- MULTIMEDIA PERSONAL VIDEO CONFERENCE
- INVESTMENT PROTECTION

(SAME FEATURES / CARDS FOR SMALL & LARGE PABX)

HARMONY

M2008

M2616 W/DISPLAY

M2616 W/DISPLAY AND KEY EXPANSION

FOR MORE INFORMATION, PLEASE CONTACT :

PT. ASTEL

Jl. Pintu Air Raya No. 2F, Jakarta 10710
Telp. 345-7727 (hunting 5 lines)
386-7575 (hunting 10 lines)
Fax. 3802464

Ciputra

Success Story of A Fatherless Gorontalo Kid

At 12 years old, Ciputra, the youngest of four children, experienced the unforgetfull scene right in front of his eyes : Japanese soldiers dragged away his father out of their tiny home in Gorontalo, North Sulawesi. Since then, this family has lost their beloved member. To earn money for this family, his mother worked very hard selling things from their tiny stall. This brave lady never argued about life, but insisted that all her children should had good education. Even after Ciputra entered Bandung Technology Institute (ITB), she still sent him money to cover his expenses.

Even before graduating from ITB, Ciputra together with his colleagues Budi Brasali and Ismail Sofyan has owned their own small architectural consultant company named PT Daya Cipta. But as soon as the three of them graduated from ITB in 1961, Ciputra insisted to try their luck in Jakarta. They moved to Jakarta and opened another architectural consultant company PT Perencana Jaya. This bold decision years later proved to be the master point for Ciputra to open the door of excellence. Again young Ciputra came with extraordinary idea : to present a business proposal to the Governor of Jakarta about building big scale modern Shopping Centre in the slum area of Senen District. This idea amazed Mr. Sumarno, then the Governor of Jakarta, since it was the very first type of such project in Indonesia presented to him. Soon with the permission of President Soekarno himself, both Ciputra and his associates and the Government of Jakarta created a special company to execute that special project. That was the birth of PT Pembangunan Jaya. With his skill and persistence, this shopping centre was opened in 1970. It was a truly great achievement for Ciputra and his group, since the national economic condition at that very time was nearly a catastrophe with inflation rate reached three digits. Following this success, PT Pembangunan Jaya announced the opening of another fantastic project : the Taman Impian Jaya Ancol. Since then, the name of Ciputra and PT Pembangunan Jaya became inseparable.

Naturally, Ciputra's way of thinking in creating something for his project is always extraordinary. He possesed strong in-depth concept combined with a strong vision for the future. Those are his strong positive points compared to other entrepreneurs. Armed

TATAN RUSTANDI

CIPUTRA
THE MASTER WHO LOVES
TO CHALANGE WILD DREAMS

with this blessed natural positive points, he steered PT Pembangunan Jaya to be the top contractor in Indonesia. Soon this company was overwhelmed with project-works. In 1971, with Budi Brasali and Ismail Sofyan, Ciputra built PT Metropolitan Development, a fully private company with a certain concept of to taker whatever project could not be handled by PT Pembangunan Jaya. Their virgin project was the Metropolitan I Building, a hi-rise office-spaces building located at Jalan Sudirman. While the construction of this building was still in progress, PT Metropolitan Development has set up another joint-ventured company with magnate Liem Sioe Liong and create the PT Metropolitan Kencana. This new-born company was assigned to build elite housing settlements in a 720 hectares land at Pondok Indah area. Finishing this specific task successfuly, PT Metropolitan Kencana began to grow bigger and soon became the holding company for several sister companies of the Pondok Indah Group.

Success by success came out-of his Midas touch. His projects covered every type of property business activities : housing settlements, shopping centres, office-spaces, apartments, hotels, recreatioons, golf courses and high-ways. Today, Ciputra handles more than 60 companies which could be devided into 5 groups : PT Pembangunan Jaya Group, Metropolitan Group, Pondok Indah Group, Bumi Serpong Damai Group and Ciputra Development Group. Total land area owned by these 5-groups covered more than 15.000 hectares. In these vast property land area, there are more than 35 big scale projects humming and runing in top condition.

Ciputra love chalanges. He has the strong desire of venturing in an area where nobody dares. This step has been demonstrated by him several times, including the changing of once isolated 250 hectares swamp land in Ancol to be Taman Impian Jaya Ancol, the most modern amusement park in Asia. Today, he began again to change another 1.160 hectares of swamp land in Kapuk area to be the most modern water city front where there will be built housing ,settlements, recreation centres, golf course, water-sport facilities, marinas and 9 hotels. His next project, which was announced last December 1993, will be the construction of superblock inside a 13.5 hectares land at The Golden Triangle area of Jakarta, with an investment value of US$ 750 millions. Today, at the age of 63, Ciputra still has a wild dream : a 2.000 hectares of reclamation project to accommodate another bigger scale water front city in the northern coast of Jakarta. What a wild dream, but believe me, if it is not wild then it is not Ciputra's

---

BUDI BRASALI
ALL YOU HAVE TO DO IS TAKE GOOD CARE...

Budi Brasali

From Office Building to Factories

True friendship means a lot, especially such true friendship among three 1961 ITB graduates : Budi Brasali-Ismail Sofyan-Ciputra. Eversince the graduation day, these three architects keep their very close relationship up until now. They have built several successful companies together and stay in those companies up until today. But it does not mean that they may not have certain type of company for each of themselves, just to be eachself in that certain type of activity. For Budi Brasali himself, eventhough he still have active participation in several of Ciputra-Budi-Ismail companies such as the PT Perencana Jaya and PT Metropolitan Development, he has began to participate in another type of business activities : constructing factories and manufacturing goods. And he succeeded also in this field.

TATAN RUSTANDI

During his full-time involvement in PT Metropolitan Development, Budi Brasali found that by spreading blue-shares to more people (which he called as net-working), optimal efficiency in every sector could be achieved and risk factor could be lowered. Budi, Ciputra and Ismail each owned 15,63% shares,just a small part of the total shares, while the other shares were divided equally among Ir. Sukrisman and Mrs. Nunung Nurjannah their new business partners. In the end, this kind of action protect this trio for not being greedy, which was in accordance with Budi's way of life as a devoted Catholics. This type of management team-work fascinated him very much, and no wonder that he applied it onto his other compnies. Budi began to create new companies which main target-objects were industrial estates, resorts and constructions. His business partners in these new companies were not always Ciputra and Ismail Sofyan, but also others. Even in some companies, there was no name of either Ciputra or Ismail. In his new companies, Budi Brasali applied the net-working principle just like what happened in PT Metropolitan Development. For example, in PT Kawasan Industri Jabebeka, eventhough he was appointed as the Vice Chairman, his part of share is merely a 5% only. The rest were divided among 17 share holders. Eventhough he ventured in industrial and manufacturer business, Budi Brasali never has any intention to leave the property business. His strong inovation in this field was shown by his RUKAN (rumah-kantor) method which is applied into his Jayakarta City Building. This method which based in modern one stop corridor application soon will be further re-inovated and combined with a Mall system : a central corridor circled by hi-rise rukans completed with elevator walk-ways.

His interest in industrial estate business was mainly based on his experience that building an industrial estate is much easier than doing property business in other sector. "Once this industry has running well, all you have to do for the rest of your life is only to take a good care about the technology renovation, quality control and the good supply of the raw material" explained Budi Brasali. "In property business, once a project has been sold you have to face two serious new problems : finding a new prime location and developing new concept designs for your next projects". His own manufacturer industry, PT Branta Mulia (joint-ventured with Ibrahim Risyad) which produced synthetic tyre cords proved to be a great success and after go-public last year this company began to expand its activities to Malaysia and Thailand.

Today, Budi Brasali owns quite a lot of personal property projects in Jakarta and Batam Island, ranging from housing settlements, golf courses, resorts, three-stars hotels and office-spaces. But one thing for sure, he took great care not to collide with any of his close friends' projects. For example, should Mr. Ci plans to open a project in Grogol area, then Budi Brasali would never try to open any of his own project in the same area. Both sides respect each other. After all, that's what friend is for, isn't it?

Lippo and its Almost Risk-free Management

In the last few months, PT Lippo Land , a sister company of Lippo Group which apparently a newcomer in Indonesia's property business world, has set several brilliant-steps which quickly put this group onto the upper-board row of Indonesian property players. Their first bold move was recorded in November 1992, when they successfully sold-out more than half of the 24 storeys Sudirman Tower office building eventhough the climate was grim due to the grip of tight money policy. It was not their first venture to the free market, but surely it was the very first time Lippo Land used the strata titling method in selling its property. Since then, Lippo's name has arroused public awareness and frequently became the main issues in the mass medias. The recent issues were their success in selling more than 1.200 units of unfinished housing settlement in Lippo Village located at 500 hectares land in Tangerang city and their bold step to take-over from Robby Cahyadi, the Century Centre office building proyect located at the prime site of Gatot Subroto main road which valued more than Rp. 35 billions.

Established around 30 years ago by Mochtar Riyadi and Hasyim Ning, Lippo's core business was in finance and banking sector. Following decades of successes in their core business, they decide to gave birth to Lippo Land 6 years ago with Mochtar's eldest son James Riyadi as the CEO. This was merely an official move, since unofficially they have been in property business activities for more than 20 years. James's strong ambitions blended with lots of lucks has successfuly conjured Lippo Land to be a gigantic sister company of Lippo Group. His success in selling the Sudirman Tower in Jakarta was followed by other successes in big scale projects such as Lippo Center Jakarta, Palace View Apartment, Permata Hijau

Apartment, Le Crystal Apartment, Royal Sentul Highland Resort. Out side Jakarta, they also owned some big scale projects. In Medan they have Medan Office Tower, in Bandung they have Lippo Center Bandung, in Cipanas there is Paradise Hill Resorts, in Tangerang there is Lippo Village and in Bekasi ambitiously they build the multi-purpose project of Lippo City housing settlement combined with a 210 hectares East Jakarta Industrial Park, 200 hectares of Bekasi International Industrial Estates, 200 hectares of Great Jakarta Industrial Estates and 390 hectares of gunung Ceremai Industrial Estates. Even abroad, Lippo Group began to expand their business through another sister company, The Asia Securities Inc. based in Hongkong. Beside the Hongkong EIE Building and Hongkong LET Pacific Building, they also had infrastructural and industrial projects in China's mainland.Lippo Land take the property business quite seriously. According to James Riyadi, personaly he understand very Well the great risk in doing property business in Indonesia. For a developing country like Indonesia, the climate and environmental factors in any long-term project such as property business are not yet condusive, said James. In the other hand, risk factors are plentiful : lack of long term domestic capital supports, very limited source of off-shore loans accessible, immature attitude of most of the domestic property players (too many of them are profit-takers, not investors) and the unpredictable drastically economic cycle with very wide-spreaded in a quite long time of ups and downs. Facing such a great constraints of risk-factors, James added, they have studied very carefuly and very thoroughly the successes and failures of property players in other countries in order to find the right method to execute property business management in Indonesia.

TATAN RUSTANDI

With his first class salesmanship charm, James said that he had found the right recipe of this type of management : Managing by the least risk! "We have to be inovative and market oriented", James explained. "We do not want to build any monumental and charming buildings which were un-affordable by the market. We also very conscious how precious the time-factor is : coming-into and going-out of any project as quickly as we can. We have to sell our products very quickly. For office-buildings, we choose the strata-title method rather than rental method. We also build housing projects mostly for the midle to high class of society which we believe still have a good marketable segment. To minimize the financial burden, we prefer to find the needed cash from the stock market rather than taking loans from banks. By using the equity from the stock market, we devide our profit and also our risks with the public. We also did other way to find the finance by making joint-ventures, either with domestic and foreign investors" James believed, by taking those steps and precautions he could depress any risk factor almost to nil without creating major loss of profit for his company.

James might be right. Fact showed that a young company such as Lippo Land lead by young CEO, in a relatively short time of 5 to 6 years has proved to be a fast growing profit-makers with more than 3.500 hectares of first class land owned and cultivated! Their total assets in 1993 has risen dramaticaly as much as 54% to be Rp. 258 billions from Rp. 168 billions a year before. And no time to rest yet, for another prime project is waiting : The multi-million dollars Undersea World at Taman Impian Jaya Ancol!

SUDIRMAN TOWER
LIPPO'S INITIAL STEP TO SUCCESS IN PROPERTY BUSINESS

PT Pudjiadi Prestige Ltd.

From Trading House to Property Business

Ever been in trading business ? That is an action of buy now sell later with a litle profit and finish the deal. Buy another and sell it again, and there goes the cycle without any further activities left for your next generation. At least that was what the old man Syukur Pujiadi said to his sons as his main reason why he left his prosperous trading business activities which he has volunteered painfuly since 1954. After succeeded in gathering supports from his fellow business partners, boldly he began to venture in property business by creating the Jayakarta Group. He deeply believed that to be successful in this new battlefield he has to follow his ancestors' instinct : take every step carefuly, do not speculate and do not harm thy neighbour's rice-bowl! His determined step, combined with his cuning skill and - of course - lots of luck, has yielded the erection of Jayakarta Tower Hotel in 1970 located at the most wanted prime site of Glodok area, the China Town of Jakarta.

Twenty years later, Jayakarta Group has grown to full size gigantic property player in Indonesia. Most of their activities are in hotels and apartments construction. Their hotels spreaded in 8 cities around Indonesia. As a variation, they also build a small scale shopping centres such as the Jayakarta Plaza at Glodok area and Globe Plaza at Pasar Baru area. But their much aroused question mark among domestic property players was their accusition ownership through Prudence International Insurance of two five-stars hotels in Dallas (USA), the Twin Sixties Tower and Colony Park Hotel (later re-named as Radisson Centre).

Around 5 years ago, Syukur Pujiadi decided it was the right time to retire and keep his words " to left something for my next generation". He began to inherit his kingdom to his four sons Lukman (then 32 years old, the eldest), Kristian (then 27 years old, the second) and Kosmian and Damian (twins, then 25 years old). Lukman Pujiadi and Kristian Pujiadi was put in charge of PT Pujiadi Prestige Ltd which take care of the division of real-estate, property management and contractor from the Jayakarta Group holding company. The twins Kosmian and Damian Pujiadi was given the responsibility of executing PT Pujiadi & Sons Estates Ltd which main business were in hotel and tourism sector. And according to their nature, these four young entrepreneurs took more agresive actions comparing to their old man's. "It was not because we were too bold and careless," said Kosmian Pujiadi, "But it was because we have enough cash to support new projects and new ideas". With their father's guide-lines, they began to venture deeper in property sectors which was classified as too risky by their father before. They built two middle-class type housing settlements : the 160 units Jakarta Sunter Pratama (1992, joint-ventured with PT Bangun Tjipta Pratama and Bank Niaga Foundation) and the 180 units Peninsula Garden in Bekasi which will be finished in this year.

TATAN RUSTANDI

LUXURY KEMANG APARTEMEN,
AN EXAMPLE OF YOUNG ENTREPRENEURS BOLD NESS TO OFFER THEIR PRODUCT IN THE FREE MARKET

Today, this group owned vast arrays of property assets. Apartments owned by PT Pujiadi Prestige bloomed in several locations around Jakarta. Beside the Jayakarta Modern Apartment (Glodok area,1980), they have added Californian Town Houses (Cipete area), Senopati Apartment, Kemang Apartment and Prapanca Apartment to their ownership list. They are also on the finishing stage constructing the first part of 600 units 10 towers Kelapa Gading Apartment. Next year, they plan to begin the constructions of apartments in Anyer (1.500 units) and Bali (600 units). Furthermore, this group has prepared themselves for more actions in the near future by preparing 100 hectares land-sites for housing settlements around Cikampek-Serpong-Jagorawi areas and land-site at the Jakarta's main road of Jalan Sudirman. And to fulfill this dreams, Kosmian Pujiadi has prepared his company to follow the step of his brother's PT Pujiadi & Sons : go public and find the finance

SUKAMDANI SAHID GITOSARJONO
"TAWAKAL IS MY MAIN ARMAMENT!"

Sukamdani Sahid Gitosardjono

And his Rp. 200 billions asset

Fate and destiny are unpredictable. Nobody, not even the young Solonese guy Sukamdani ever believed that one day he will be on the list of Indonesian magnate in Property Business. Back in the 1940-ers, following the independence of this Republic, the then young soldier Sukamdani put off his guns and amunitions and began his early ventures in business eventhough most of his comrades advised him to stay on the right tract as a soldier. Stubornly he insisted with his new intuition and readied himself to fought whatever new kind of battles to be win. And like hell he fought, for more than a decade he has to endure how painful his path to glory was.

Bruised with wounds of this type of war, at least he emerged and showed the world his virgin master piece in 1965 : the ceremonial opening of Sahid Solo Hotel. And that was the very important life-sign for ex-soldier Sukamdani Sahid Gitosardjono : the world-wide acknowledgement of his presence in Property Business World! Another bil ghoibi happened again, and Sukamdani will never forget the historical date : March 2, 1974. It was 9 years later after the launching of his first hotel in his birthplace, he fly his other triumphant flag. This time right in the very heart of his beloved country and with a top grandeur ceremonial performance: the formal opening of his 514 rooms Sahid Jaya Hotel in Jakarta by the President Suharto. Following this historical day, Fate opened his success-door for Sukamdani, and soon he became a magnate in hotel property business. Today, his Sahid Solo Hotel has expanded to 140 rooms five stars hotel, and his Sahid Jaya Hotel has became a five-stars hotel with 844 rooms.

Explaining his method on reaching his success to Property Indonesia in his somewhat humble office inside the Sahid Jaya Hotel, Sukamdani pointed out that three important life-keys for his success were : tawakal - sharp intuitions and trustworthiness. As a good moslem, Sukamdani believe that tawakal (a full surrender to God's will) is a very important attitude for every human being, especially for entrepreneurs. Sharp intuitions could not be taken either from books or from advices given by any profesionals and experts. "You have to find it yourself", said Sukamdani, "by your own experiences in the painful pathways. It is not inherited directly from your ancestors, and nobody could present you this kind of sixth sense. It is not an instant matter, it takes years of endurance and bitter time to grab it!" Trustworthiness is a very important point in dealing with other business associates. "Without trustworthiness, how can I build any multi million dollars hotel projects ?" added Sukamdani.

People do trust Sukamdani. The Tamara Group, for instance, has asked him to jointly build Sahid-Tamara Hotel in Lombok Island. Same offer was

asked by Lippo Group to build the three-stars hotel in Lippo City (Bekasi). His own list of hotel has grown to several numbers more: Sahid Krakatau Hotel (Lampung), Kusuma Sahid Prince (Solo), Sahid Garden (Yogyakarta), Sahid Hotel Surabaya (Surabaya), Sahid Bali Seaside (Bali), Kawanua Sahid Hotel (Manado), Sahid Hotel Toraja (Tana Toraja), Sahid Makassar City Hotel (Ujung Pandang), and Sahid-Marriott Hotel (Sabang), In the near future, the Sahid Group plans to build a magnificent super-block centres in a 3.3 hectares land located around the Sahid Jaya Hotel. This super-block which will be named as Sahid City will consists of apartments, office-spaces and another five-star-plus hotel The Grand Sahid Plaza. Today, according to some source, assets owned by PT Hotel Sahid Jaya International in 1993 valued more than Rp. 200 billions. And that gigantic figure will never belong to him, should the then young soldiers followed his comrades advices to stay in the right pathway as a soldier forever

TATAN RUSTANDI

ABURIZAL BAKRIE
ELECTRICAL ENGINEER (ITB) TURNED-OUT TO BE EXCELLENT ENTRE PRENEUR

Bakrie Investindo.

The Powerful Machine of Bakrie's Property Business

In the first quarter of 1942, a small trading company was established in Teluk Betung - Lampung, South Sumatera. Nobody ever dreamed, not even the late Mr. Achmad Bakrie, Mr. Aboejamin, Mr. Mohammed Idris and Mr. Oesman Batin Timbangan as the founders, that after half a century later this small-time Bakrie & Brothers General Merchant & Commission Agent has grown-up to be a full size giant entreprise. In 1943 this Agency moved to Jakarta and in 1951 due to its good condition, the founders registered its name to be PT Bakrie & Brothers officially. This company was the very strong platform to the will-be-born entreprise. In 1989, following company restructurization due to the advice of Tenri Abeng, PT Bakrie Nusantara Corporation was established as the holding company with its main-line in farming and plantation. Second re-structurization followed in 1992 and gave born to another two holding companies : PT Bakrie & Brothers (main line : industry and manufacturer) and PT Bakrie Investindo(main line : property business).

According to Aburizal Bakrie, Vice Chairman of Bakrie Group, the PT Bakrie Investindo holding company solely a 100% family-owned company. No single share was given to public, since this company is going to venture into the most risky business which in the near future will bear no profit at all. The establishment of this holding company reflected the solid solution designed both by Aburizal and Tenri Abeng not to mix family business with company business. Contrary to the other two holding companies which are under the fully supervision of Tenri Abeng as the CEO, in Bakrie Investindo the power is in the hands of the three brothers Aburizal (46 years old), Nirwan Dermawan (41 years old) and Indra Usmansyah (38 years old). Actually, due to his

too many activities, Aburizal's role is only as the company spokesman, while the daily activities is under the hands of Nirwan Dermawan Bakrie. Only in a very crucial matter will Aburizal give the final decision.

The year 1993 was the golden era for PT Bakrie Investindo with great success in selling-out the Taman Rasuna Said Apartment and Bali Nirwana Resorts. The Taman Rasuna Said Apartment put a striking new record in Indonesia's property business marketing strategy. In the first day of its first-phase opening, 1.200 units were sold out. Following this success, the second phase opening recorded 3.600 units were sold out. Practically, within two months all units were sold out, much faster than the 3 years estimation given by the company itself. Today's initial value of this apartment project reached Rp. 600 billions. By the time it is finished in 1995/1996, the value will risen up to Rp.1 trillion.

Bali Nirwana Resorts, a compound project in a 120 hectares land at Tanah Lot - Tabanan (Bali) will be finished in 1995, with a proposed official opening in August 17 - 1995. "This will be the present from Bakrie Group to the Independence Day of this Republic" said Aburizal. Inside this compound-resort, beside the usual villas (selling price : US$ 250.000 ea.) and resort-houses (selling price begin from US$ 78.000 ea.), there will be spas, 18-holes golf course, and a five stars hotel operated by Le Meridien. Marketing strategy of this project is also very excellent. At the Grand Launching on Februari 1993 which was held in Jakarta Convention Hall, more than 20% of its villas and resort houses were reserved for potential buyers.

Beside those two projects, PT Bakrie Investindo still have another big-scale project to build a superblock around the Kuningan Sport Centre. This project, valued at US$ 250 millions, will consists of office-spaces, shopping centres and a five stars hotel. And as a variation, this holding company also has business activities in ranches, mining and TV station. And, as Aburizal has predicted, outside the huge profit promised by its property business, other ventures especially the AN-TV still remain as a profit-loss project. But according to some analyst, this calculated risk step taken by the Bakrie family is a sure sign of real entrepreneurship spirit. For without walking inside the danger zone, you might loose some golden opportunities hidden behind its blackness

TATAN RUSTANDI

EDWARD SURYAJAYA
"THERE GOES MY SUMMA..."

Farewell to Arms, the case of vanishing property players

Property business is a long term project, as a senior owner of Pujiadi Group expressed : "It is a game that could be inherited to your next generation". Being a property players, according to some source, is like being a marathon runner. How you make the start is not too important, it is the ausdauer and endurance that counts. Be first and awesome in the starting period is a good move, but without enough skill in pacing to arrange your steps tactfully and without enough ausdauer and endurance, no marathon runner could possible reach the finish line. And,

just like in the marathon game, some property players has to quit before they reach the finish line. In this context of issue, three names appear to be good enough as examples : Edward Suryajaya, Subagio Wiryoatmojo and Robby Cahyadi.

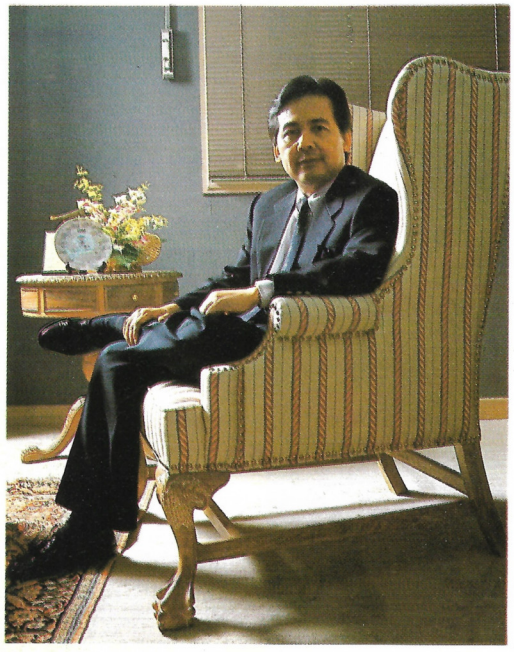
EDWARD SURJAJAYA.

Pocketing his MBA degree from a Philippine institution, in 1979 Edward began his first venture in business world by building a Summa International Bank Ltd in Port Villa (Vanuatu), a small city in the vast Pacific Island. He succeeded to gain trust from other business venturers, and soon he began to gather other investors to fulfil his dream. We may say that part of his success was due to the famous name of his father, William Suryajaya, the founder and owner of the giant Indonesian entreprise Astra International. 1980 Edward widen his business activities by building Summa International Finance Co. Ltd. in Hongkong with a starting capital of US$ 18 millions. Following this, in 1981 he began to settle-down in his own country and built the PT Wardley Summa Leasing, a joint-venture company with Wardley Ltd. (sister company of The Hongkong & Shanghai Bank Corporation). In Philippine itself, Edward did not forget his almamater by building the Cebu International Finance Corporation(1980). Following all this success, Edward began to think big. He bought a small time bank in Germany and changed its name to Summa Handelsbank AG (1981), and in The Netherlands he joint-ventured with Indonesia Overseas Bank (sister company of Bank Indonesia?) to build the Indover Summa Finance Company Ltd (1982). And as a final touch, back in Indonesia he bought the ill-fated Bank Agung Asia and changed its name to Bank Summa (1988). As an umbrella for his world-wide banking and finance companies, Edward christened PT Summa International as the name of his entreprise. Quick like a flash, sky-rocketing all the time, there he was : a young guy with world wide enterprise in his hand! Even his own father was amazed by his record.

Now Edward was ready to begin his next venture : the property business. As a first step, in 1990 he built PT Summa Surya as a powerful tool to fulfill his exhilarating dream. Soon he built the Bandung Indah Plaza (joint-ventured with the local government of Bandung), the Jakarta International Trade Fair in Kemayor-an, the 500 hectares Darmo Satelite housing settlements in Surabaya and became the main member of the consortium to build the multi-billions dollar Surabaya-Madura Bridge project. Un-exhaustively, PT Summa Surya began to build and owned tens of property projects around Indonesia. Edward was in his phase of gulping other property sectors aboard (he has already owned the Prince Plaza Hotel in Australiain 1990 and the Thong Nhat Metropole Hotel in Vietnam also in 1990) when disaster strucked him.

Edward has to face the fact that all his monstrous projects has swallowed a mountainful of money, and more cash were needed desperately to finish their construction. Due to the tight money policy implicated all along the year 1992, it was not easy to find capital source for any projects especially property projects. The only fastest way to obtain such capital was from his own finance and banking entreprise. Others, with slower pace, could be obtained from his business partners through the state and private banks. Shocked and in cornered position, Edward began to make mistake. His legal lending limit has exceeded the 30% maximal allowance permitted by Indonesian Banking Law (he took nearly Rp.1.4 trillions out-of a total Rp. 1.7 trillions loans pumped out-off Bank Summa). Even those huge loan could not helped him finishing all his projects. As a consequence, Bank Summa ran out-off money and loose the Rp. 85 billions clearing. On those black-days, Bank Summa could not pay any single cent for every bank-notes and cheques appeared on their teller's desks. And the fateful day arrived : in November 13th 1992 Bank Summa was liquidated by the Government of Indonesia.

So, the last pages of Story Book narrated a young business enterpreneur named Edward Sekky Suryajaya came to the end



TATAN RUSTANDI

SUBAGIO WIRYOATMOJO
NO CASH, NO LAND

SUBAGIO WIRYOATMOJO.

As a real professional, young Subagio began his business venture in 1987 by building the PT Citra Makmur Sari (joint-ventured with Arnie Arifin, daughter of the late Cooperation Minister Bustanil Arifin) which core business was in financing. Soon, his company has

given birth to another 9 sister companies with numerous activities : telecomunications, electronics, contractor, office-spaces leasing and farming. Succeeded with these companies, Subagio who is a close friend of Edward Suryajaya, began his initial move to the top by creating the PT Grahaprima Tiga Mas with the support of Boediarto Boentaran (a senior executive of Sinar Mas Group which is well-known for his excellence of managing Bank International Indonesia) and Made Oka Masagung (son of the well known owner of Gunung Agung Group). Tiga Mas amazing step to the property business was the take-over of 80% of total shares owned by Kosgoro Building located at Jalan Thamrin with a newly-known leverage-buy-out method. Soon they also suceeded in taking-over 60% total shares of Kodel Group, 40% total shares of PT Permadani Khatulistiwa Nusantara (owner of the in-famous un-finished Regent Hotel project) and the taking-over of 25 hectares land owned by Indonesian Air Force Headquarter at Jalan Gatot Subroto.

But the same ill-fate experienced by his close friend Edward happened also to him. Subagio began to ran out-of cash. His liabilities to banks were also over-dued. In that tight money policy climate, it was not difficult enough to find that Subagio and his Tiga Mas Group slowly began to disappear from the property business world.....

ROBBY CAHYADI. This controversial newsmaker was fisrt came to public attention in 1970 when he was sentenced several years in prison due to his case of car-smuggling. Released from the prison, he never appeared to public again. Silently he began to create Kanindo, his textille empire in Semarang. Do not ask how, but he succeeded to own and manage a 350.000 metres sq. of modern textile factory complex with a working capital exceeded more than Rp. 600 billions!

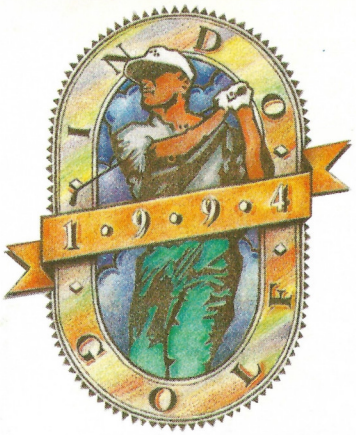
1991 he began to make his first property business move in Jakarta : bought an 11 storeys office-building (total office area : 19.000 m sq) in Jalan Gatot Subroto from well-known developer PT Duta Anggada for a value of Rp. 40 billions and changed its name to Kanindo Plaza. Cleverly he obtained bank loan from Bapindo to execute the transaction, eventhough it was in the midle of tight money policy situation. Soon he began to buy Papandayan Hotel (Bandung, 250 rooms) through PT Citra Graha Kanindo. To be able to engaged further in property business, he created the PT Kanindo Land Development, and by joint-ventured with PT Yason Perdana he began to build the Century Centre, a Rp. 130 billions 40.000 sq metres two-towered office spaces project in Jalan Gatot Subroto, ajacent to his Kanindo Plaza, which supposed to be finished in 1995. Quick as a flash, a few days after the announcement of that project, he announced another big scale project. This time he joint-ventured with PT Graha Thamrin Persada (sister company of the well-known PT Mercu Buana) to build the 28 storeys City Tower office spaces complex (available space : 37.000 m sq) located at the Golden Triangle of Jalan Jenderal Sudirman, with a stagering amount of working capital : US$ 55 billions! Even at the soft-launching party, all floors has totally been sold. Partly because Robby sold it under-priced (US$ 1.600 to US$ 2.000 for each sq m) and

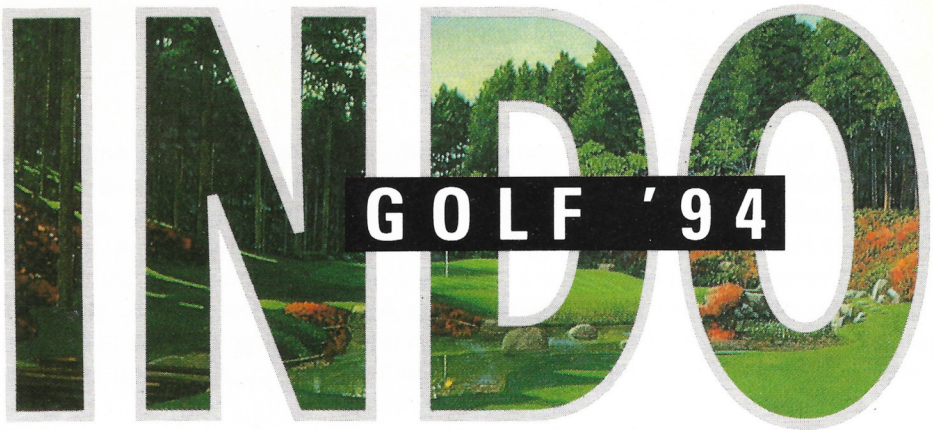
TATAN RUSTANDI

ROBBY CAHYADI
"SEE, I AM THE REAL NEWSMAKER!"

partly, as rumoured, it was the fascinating appearance of well-known Hongkong actresse Ling Ching Shia who announced the sale!

Few month gone-by, and people began to arouse suspicion to that much-spoken project since no large-scale activities was shown at the site. Not until of December 1993, officially it was announced that Robby Cahyadi has decided to come back to his core business of textile industry. The Century Centre project has been sold to Lippo Land with a value of Rp. 35 billions, while the fate of Robby's other projects were still in a big question mark. No other information was given by the Kanindo Group concerning this matter, except that Robby has already bought 50% of total share owned by PT Mayatex Dian a public company under the management of Lippo Group. Sure, as he himself once stated, this guy is a real news maker ■





EXHIBITION AND CONFERENCE

Jakarta Hilton Convention Center, 28 March - 1 April 1994

Indonesia's premier golf show, held in conjunction with ***Indonesia Open Tournament.*** *More than 80 exhibitors of golf products and services. Major conference with expert speakers, prizes, competitions and fun for visitors.*

Conference on 28 - 29 March 1994
Jakarta Hilton Hotel

An outstanding panel of speakers such as:

- **Laksamana TNI (Purn) Sudomo;** Indonesia Golf Association
- **Bryan G. Griffiths;** Golf Consult International Limited
- **James Wilson, Tom McKenzie;** Invicta St. James Ltd.
- **San Diego Academy,** professional golf members of PGA - USA
- **Ronald W. Fream;** The Ronald Fream "Golf Plan" Design Group Ltd.
- **Dauglas P. Williams;** Gary Player Academy
- **Donald Steel;** Donald Steel and Co. Ltd
- **William J. Gordon;** Club and Resort Operations Intn'l

TEE OFF at INDO GOLF '94 and watch your business TAKE OFF

Indonesia's First Premier Golf Show

Conference topics :

- Social and political issues in development of golf course in Indonesia
- Profitable golf development and management in Indonesia ;
  - ❑ Concept development
  - ❑ Master planning
  - ❑ Golf design
  - ❑ The environmental plan *"Keeping Balance with Nature"*
  - ❑ The stages of construction
  - ❑ Operational planning management
- Promoting golf as a national tourism attraction
- Financial issues in golf investment
- Profitable golf course renovation and redesign
- Latest techniques in golf club management and operation
- Turf and green maintenance
- Potential of golf academies
- Combining golf and residential for maximize value, etc.

For golf enthusiast and visitors to the golf show:

- Compete on optigolf simulator
- Win trips to best golf course in Indonesia
- Win golf equipment
- Meet Joakim Haeggman & Sam Torrance
- Get free instruction from Gary Player Academy

Main Sponsor:

Modern Golf & Country Club

Organized by:
PT. KOMPASS INDONESIA
Jl. Hayam Wuruk 4 SX-TX,
Jakarta Pusat,
P.O. Box: 4556 Jakarta 10045,
Tel.: (021)3801909 (12 lines),
Fax.: (021)373707, 376909,
Telex: 46344 PASSIA IA

Co Sponsor:
PT Dharmala Land
Member of PT Dharmala Intiland

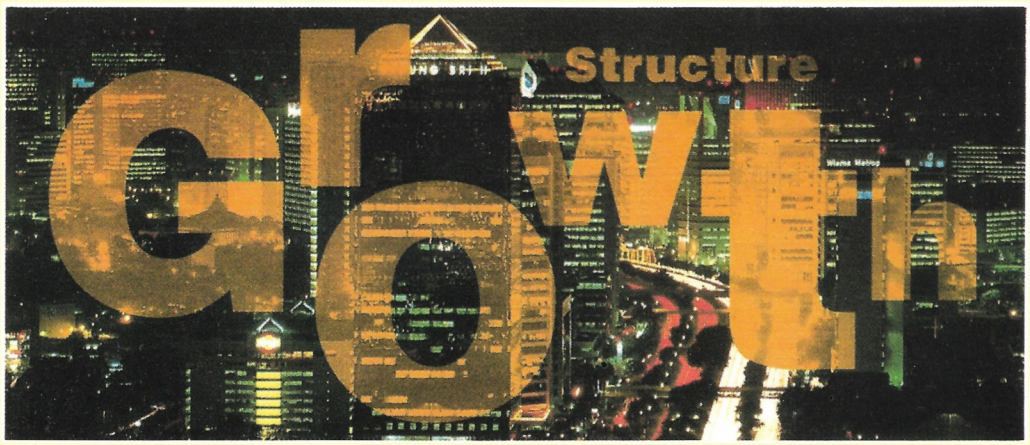
Co Sponsor:
EMERALD ONE
Golf & Country Club

In cooperation with:
INDONESIA GOLF ASSOCIATION

Official airline
Garuda Indonesia

Official hotel
JAKARTA HILTON INTERNATIONAL

Iman / Hmm



GRAND KUNINGAN

Diplomacy and Business in a TownPark

"Sebelumnya, kami tak pernah menikmati buah dari pohon yang kami tanam..."

Ibu Endang Taman Cimanggu Bogor

"Itulah bagian dari pengalaman mengontrak rumah. Bayangkan, pohon rambutan yang kami tanam belum lagi berbuah, tapi kami sudah harus pindah lagi.

Dengan KPR BTN, impian memiliki rumah sendiri sekarang menjadi kenyataan.
Kami sekeluarga merasa lebih tenteram.
Kini, pohon yang kami tanam, kami sendiri yang akan memetik buahnya.

Rasa terima kasih, kami ungkapkan dengan membayar cicilan yang selalu tepat.
Dari BTN kami memperoleh rumah, ke BTN kami menabung."

Terima kasih BTN

BANK TABUNGAN NEGARA

POLIYAMA/BTN/RB/2.93